

وو-كايون آن

WOO-KYOUNG AHN



أساسيات التفكير السليم

كيف تفكّر بشكل أفضل لتعيش حياة أفضل

THINKING 101

How to Reason Better to Live Better


الدار العربية للعلوم ناشرون
Arab Scientific Publishers, Inc.

أساسيات
التفكير السليم
كيف تفكر بشكل أفضل لتعيش حياة أفضل

وو-كايون آت

WOO-KYOUNG AHN

أساسيات
التفكير السليم
كيف تفكر بشكل أفضل لتعيش حياة أفضل

Thinking 101

How to Reason Better to Live Better

تعريب

ماجد حامد

مراجعة وتحرير

مركز التعريب والبرمجة



الدار العربية للعلوم ناشرون ش.م.ل

Arab Scientific Publishers, Inc. S.A.L

يتضمن هذا الكتاب ترجمة الأصل الإنكليزي

Thinking 101

How to Reason Better to Live Better

حقوق الترجمة العربية مرخّص بها قانونياً من الناشر

Flatiron Books

بمقتضى الاتفاق الخطي الموقّع بينه وبين الدار العربية للعلوم ناشرون

الطبعة الأولى: تشرين الأول/أكتوبر 2022 م – 1444 هـ

ردمك 978-614-01-1560-6



إصدار
الدار العربية للعلوم ناشرون م م ح

التوزيع في المملكة العربية السعودية
دار إقـــراء للـنـشـــر

مركز الأعمال، مدينة الشارقة للنشر
المنطقة الحرة، الشارقة
الإمارات العربية المتحدة
جوال: 585597200 971+ - داخلي: 0585597200
هاتف: 786233 – 785108 – 785107 (1-961+)
البريد الإلكتروني: asp@asp.com.lb
الموقع على شبكة الإنترنت: http://www.asp.com.lb

facebook.com/ASPArabic twitter.com/ASPArabic www.aspbooks.com asparabic

تصميم الغلاف: علي القهوجي

المقدمة

عندما كنت طالبة دراسات عليا في جامعة إلينوي في أوربانا شامبين، وأجري بحثاً في علم النفس المعرفي، كانت مجموعتنا تخرج بين الحين والآخر لتناول الناتشوز والبيرة. لقد كانت فرصة رائعة لنا لنسأل مستشارنا عن الأشياء التي لا يحتمل أن تظهر في اجتماعاتنا الفردية الرسمية. في أحد تلك التجمعات، استجمعت شجاعتي، وطرحت سؤالاً كان يدور في خلدي لبعض الوقت: «هل تعتقد أن علم النفس المعرفي يمكن أن يجعل العالم مكاناً أفضل؟».

شعرتُ وكأن سؤالي يخرج من الجهة اليسرى؛ بعد أن كرّست حياتي بالفعل لهذا المجال من الدراسة، فقد تأخرت قليلاً في طرحه. ولكن على الرغم من أنني قدمت نتائجي في مؤتمرات العلوم المعرفية حول العالم، وكانت في طريقها لتُنشر في مجلات علم النفس المرموقة، إلا أنني كنت أواجه صعوبة في شرح الآثار الفعلية لعملي لأصدقائي من المدرسة الثانوية. في ذلك اليوم بالذات، بعد الكفاح من أجل قراءة بحث بدا فيه أن الهدف الأساسي لمؤلفيه هو إظهار مدى ذكائهم من خلال معالجة مشكلة معقدة لم تكن موجودة في العالم الحقيقي، وجدت أخيراً الشجاعة لطرح هذا السؤال بعد أن احتسيت قليلاً من الشراب.

اشتهر مستشارنا بأنه غامض. إذا سألته: «هل يجب أن أفعل عين أو سين للتجربة التالية؟»، فسيجيب إما بعبارة «نعم» غامضة، أو يقلب السؤال ويسألك: «ما رأيك؟». هذه المرة سألته سؤالاً بسيطاً يجب أن تكون إجابته نعم أو لا، لذا اختار إجابة بسيطة: «نعم». جلست أنا وزملائي في المختبر بصمت لما بدا وكأنه خمس دقائق، في انتظار توضيحه، لكن هذا كان كل ما قاله.

على مدى الثلاثين عاماً التالية أو نحو ذلك، حاولت الإجابة عن هذا السؤال بنفسي من خلال العمل على المشكلات التي آمل أن يكون لها تطبيقات واقعية. في بحثي في جامعة ييل، حيث كنت أستاذة لعلم النفس منذ عام 2003، حصل بعض التحيز التي يمكن أن يقودنا إلى الضلال، وطورت

استراتيجيات لتصحيحها بطرق يمكن تطبيقها بشكل مباشر على المواقف التي يواجهها الأشخاص في حياتهم اليومية.

بالإضافة إلى التحيزات المحددة التي اخترتها للبحث، فقد استكشفت أيضاً مجموعة من مشكلات التفكير الأخرى في العالم الواقعي والتي يمكن أن تسبب مشكلات لنفسي ولمن حولي: الطلاب، والأصدقاء، والعائلة. لقد رأيت كيف يماطل طلابي لأنهم يستخفون بألم القيام بمهمة في المستقبل بدلاً من القيام بالشيء نفسه بالضبط في الوقت الحالي. سمعت من طالب أخبرني عن طبيب أخطأ في تشخيصه لأنه سأل فقط أسئلة تؤكد فرضيته الأصلية. لقد لاحظت تعاسة الأشخاص الذين يلومون أنفسهم على كل مشاكلهم لأنهم لا يرون سوى جانب واحد من الواقع، والتعاسة التي يسببها الأشخاص الآخرون الذين لا يرون أنفسهم مخطئين في أي شيء على الإطلاق، كما لاحظت إحباط الأزواج الذين اعتقدوا أنهم كانوا يتواصلون بوضوح تام، ولكنهم في الواقع كانوا يسيئون فهم بعضهم تماماً.

كذلك رأيت، كيف يمكن أن تسبب مشاكل التفكير مشاكل تتجاوز حياة الأفراد. تساهم هذه الأخطاء، والتحيزات الأساسية في مجموعة واسعة من القضايا المجتمعية، بما في ذلك الاستقطاب السياسي، والتواطؤ في تغير المناخ، والتنميط العرقي، وإطلاق النار من قبل الشرطة، وتقريباً كل مشكلة أخرى تنبع من القوالب النمطية والتحيز.

لقد قدمت صفاً دراسياً بعنوان التفكير لأوضح للطلاب كيف يمكن لعلم النفس مساعدتهم في التعرف إلى بعض مشكلات العالم الحقيقي هذه، ومعالجتها، واتخاذ قرارات أفضل بشأن حياتهم. يجب أن تكون قد سدت حاجة حقيقية، لأنه في العام 2019 وحده، التحق بها أكثر من 450 طالباً. يبدو أنهم تواقون إلى نوع التوجيه الذي يمكن أن يقدمه علم النفس، وقد أخبروا بعضهم عنه. بعد ذلك، لاحظت شيئاً مثيراً للفضول: عندما تعرفت إلى أفراد أسر الطلاب الذين كانوا يزورون الحرم الجامعي، كانوا يخبرونني غالباً كيف كان الطلاب في صفي الدراسي يتصلون بالمنزل للتحدث عن تعلمهم طريقة التعامل مع المشكلات في حياتهم، وأن البعض بدأ حتى في تقديم المشورة لأفراد الأسرة الآخرين، بما في ذلك والديهم. أخبرني الزملاء أنهم سمعوا الطلاب في قاعات الطعام يناقشون بشدة الآثار المترتبة على بعض التجارب التي غطاها الصف الدراسي. وعندما كنت أتحدث إلى أشخاص من خارج المهنة حول القضايا التي تمت مناقشتها في الصف الدراسي، سألوني

أين يمكنهم تعلم المزيد. يشير كل هذا إلى أن الناس يريدون هذه الأنواع من الأدوات، ويحتاجون إليها، لذلك قررت أن أكتب كتاباً لإتاحة بعض هذه الدروس على نطاق أوسع.

لقد اخترت ثمانية موضوعات وجدتها أكثر صلة بمشاكل الحياة الواقعية التي يواجهها طلابي والآخرون (بمن فيهم أنا) يوماً بعد يوم. يغطي كل فصل مشكلة، وبينما أشير إلى مواد من جميع أنحاء الكتاب عند الاقتضاء، تمت كتابة الفصول بحيث يمكن قراءتها بأي ترتيب.

على الرغم من أنني أتحدث عن الأخطاء والتحيزات في التفكير، إلا أن هذا الكتاب لا يتحدث عن الخطأ الذي يرتكبه الناس؛ تحصل *مشاكل التفكير* لأننا مرتبطون بطرق معينة للغاية، وغالباً ما تكون هناك أسباب وجيهة لذلك. أخطاء المنطق هي في الغالب نتيجة ثانوية لإدراكنا المتطور للغاية، والذي سمح لنا بالوصول إلى هذا الحدّ كنوع والبقاء على قيد الحياة والازدهار في العالم. نتيجة لذلك، فإن حلول هذه المشكلات ليست متاحة دائماً بسهولة. في الواقع، فإن أي نوع من إزالة التحيز يمثل تحدياً معروفاً.

علاوة على ذلك، إذا أردنا تجنب هذه الأخطاء والتحيزات، فإن مجرد تعلم ما هي عليه، وتسجيل ملاحظة ذهنية بأنه لا ينبغي لنا ارتكابها ليس كافياً. إنه مثل الأرق تماماً. عندما يحدث فأنت تعلم بوضوح ما هي المشكلة؛ لا يمكنك النوم جيداً. لكن إخبار الأشخاص الذين يعانون من الأرق بضرورة النوم أكثر لن يكون أبداً حلاً للأرق. وبالمثل، في حين أن بعض التحيزات التي يغطيها هذا الكتاب قد تكون مألوفة لك بالفعل، فنحن بحاجة إلى تقديم وصفات أفضل من مجرد قول «لا تفعل ذلك». لحسن الحظ، كما يشهد عدد متزايد من الدراسات، هناك استراتيجيات قابلة للتنفيذ يمكننا اعتمادها للتفكير بشكل أفضل. يمكن أن تساعدنا هذه الاستراتيجيات أيضاً في معرفة الأشياء التي لا يمكننا التحكم فيها، كما يمكنها أن توضح لنا كيف يمكن للحلول التي قد تبدو واعدة في البداية أن تأتي بنتائج عكسية في النهاية.

يستند هذا الكتاب إلى بحث علمي، معظمه من علماء نفس معرفي آخرين، ولكنه يستند أيضاً إلى بعض ما قمت به بنفسي. إن العديد من الدراسات التي أوردها تعتبر كلاسيكيات صمدت أمام اختبار الزمن، أما بعضها الآخر فهو أحدث ما توصلت إليه الدراسات من نتائج في هذا الميدان. كما أفعل في الفصل الدراسي الخاص بي، أقدم مجموعة متنوعة من الأمثلة مأخوذة من جوانب مختلفة على نطاق واسع من حياتنا لتوضيح كل نقطة. هناك سبب لذلك، وستعرفه.

لذا، لنعد إلى السؤال الذي طرحته على مستشاري: «هل يمكن لعلم النفس المعرفي أن يجعل العالم مكاناً أفضل؟». في السنوات التي تلت طرحي السؤال للمرة الأولى، أصبحت أعتقد بقوة أكثر من أي وقت مضى أن الإجابة هي بالفعل، كما أجاب مستشاري بجدارة: «نعم». بكل تأكيد نعم.

1

جاذبية السهولة

لماذا تبدو الأمور سهلة للغاية

مع 450 مقعداً، تعد قاعة ليفينسون واحدة من كبرى قاعات المحاضرات في جامعة ييل، وفي أيام الاثنين والأربعاء بين الساعتين 11:35 و12:50، عندما يجتمع طلاب الحلقة *الدراسية التفكير*، بالكاد يمكن العثور على مقعد شاغر. من المحتمل أن تكون محاضرة اليوم حول الثقة المفرطة مسلية بشكل خاص، حيث إن خطتي هي دعوة بعض الطلاب للصعود إلى المنصة والرقص على موسيقى البوب الكورية.

أبدأ محاضرتي بوصف التأثير فوق المتوسط. عندما طُلب من مليون طالب في المرحلة الثانوية تقييم قدراتهم القيادية، قيم 70 بالمئة مهاراتهم على أنها فوق المتوسط، ووضع 60 بالمئة أنفسهم في الشريحة المئوية العاشرة الأعلى من حيث قدرتهم على التعايش مع الآخرين. وعندما استطلعت آراء أساتذة الجامعات حول مهاراتهم التدريسية، صنف ثلثاهم أنفسهم ضمن أفضل 25 بالمئة. بعد تقديم هذه الأمثلة وغيرها من التقييمات الذاتية السخية للغاية، أطرح على الطلاب سؤالاً: «ما هي نسبة الأمريكيين الذين تعتقد أنهم يزعمون أنهم أفضل من السائقين العاديين؟». صرخ الطلاب بأرقام أعلى من أي من الأرقام التي رأوها حتى الآن، مثل 80 أو 85 بالمئة، وهم يضحكون لأنهم يعتقدون أنهم يبالغون للغاية. ولكن كما اتضح، فإن تخميناتهم لا تزال منخفضة للغاية: الإجابة الصحيحة هي في الواقع 93 بالمئة.

لتعليم الطلاب حقاً التحيزات في تفكيرنا، لا يكفي أبداً وصف نتائج الدراسات؛ أنا أحاول أن أجعلهم يختبرون هذه التحيزات بأنفسهم، حتى يقعوا فريسة للانحياز «لست أنا»؛ وهو الاعتقاد بأنه

في حين أن الآخرين قد يكون لديهم بعض التحيزات المعرفية، فإننا نحن محصنون تجاهها. على سبيل المثال، قد يعتقد أحد الطلاب أنه ليس مفرط الثقة، لأنه يشعر بعدم الأمان في بعض الأحيان، وقد تعتقد طالبة أخرى أنه نظراً لأن تخميناتها حول كيفية أدائها في الامتحان قريبة بشكل عام من العلامة، فهي واقعية بالمثل عندما تقيم مكانتها فيما يتعلق بأقرانها في القيادة أو العلاقات الشخصية أو مهارات القيادة. هذا هو المكان الذي يأتي فيه الرقص.

أعرض على الفصل مقطعاً مدته ست ثوانٍ من أغنية البوب *الكورية فتى غارق في الحب*، لفرقة بي تي أس، وهو فيديو موسيقي حصد أكثر من 1.4 مليار مشاهدة على اليوتيوب. اخترت عمداً مقطعاً لا يكون فيه تصميم الرقصات تقنياً للغاية.

بعد تشغيل المقطع قلت للطلاب إنه ستكون هناك جوائز وأن من يستطيع الرقص مثل الراقصين في المقطع بنجاح سيفوز بها. شاهدنا المقطع عشر مرات أخرى. حتى أننا شاهدنا نسخة بطيئة أُعدت خصيصاً لتعليم الناس كيفية الرقص على هذه الأغنية. ثم طلبت متطوعين. سار عشرة طلاب شجعان إلى المنصة بحثاً عن شهرة فورية، وهتف الطلاب الآخرون بصوت عالٍ لهم. أنا متأكدة من أن المئات منهم يعتقدون أنهم يستطيعون القيام بالخطوات أيضاً. بعد مشاهدة المقطع مرات عديدة، شعرت أنا أنني أستطيع فعل ذلك بعد كل شيء، إنها ست ثوان فقط. ما مدى صعوبته؟

طلب الجمهور من المتطوعين مواجهتهم بدلاً من الشاشة. بدأت الأغنية. وضرب المتطوعون أذرعهم بشكل عشوائي وقفزوا وركلوا، كل ذلك في أوقات مختلفة تماماً. حتى أن خطوات أحدهم كانت مختلفة تماماً عن المقطع. بعد ثلاث ثوانٍ استسلم البعض. وضحك الجميع بشكل هيستيري.

تأثير السهولة

الأشياء التي يمكن لعقلنا معالجتها بسهولة تثير ثقة مفرطة. يمكن أن يتسلل تأثير السهولة هذا إلينا بعدة طرق.

وهم اكتساب المهارة

لقد صمم العرض التوضيحي للفصل الذي يتضمن بي تي سي بعد دراسة عن وهم السهولة الذي يمكن أن يحدث عندما نتعلم مهارات جديدة. في الدراسة، شاهد المشاركون مقطع فيديو مدته ست ثوان لمايكل جاكسون وهو يؤدي رقصة السير على القمر، والتي تتمثل في السير إلى الخلف من دون أن يرفع قدميه عن الأرض. لم تبدُ الخطوات معقدة، وبدا أنه يؤديها من دون عناء حتى أنه لم يبدُ أنه يفكر فيها.

شاهد بعض المشاركين المقطع مرة واحدة بينما شاهده الآخرون عشرين مرة. ثم طُلب منهم تقييم مدى اعتقادهم أنهم يستطيعون تأدية السير على القمر بأنفسهم. أولئك الذين شاهدوا الفيديو عشرين مرة كانوا أكثر ثقة في قدرتهم على فعل ذلك من أولئك الذين شاهدوا الفيديو مرة واحدة فقط. بعد أن شاهدوا الفيديو عدة مرات، اعتقدوا أنهم حفظوا كل حركة صغيرة، ويمكنهم بسهولة تكرارها في رؤوسهم. ولكن عندما وصلت لحظة الحقيقة، وطُلب من المشاركين تأدية رقصة السير على القمر، لم يكن هناك فرق على الإطلاق بين أداء المجموعتين. إن مشاهدة مايكل جاكسون وهو يؤدي رقصة السير على القمر عشرين مرة من دون تمرين لن تجعلك أفضل من أي شخص كان يؤدي فعلياً رقصة السير على القمر، وإن لمرة واحدة.

غالباً ما يقع الناس في وهم أنهم يستطيعون القيام بعمل صعب بعد رؤية شخص آخر ينجزه دون عناء. كم مرة رددنا أغنية ويتني هيوستن سوف أحبك دائماً في رؤوسنا، معتقدين أنه لا يمكن أن يكون من الصعب الوصول إلى تلك النغمة العالية؟ أو حاولنا صنع سوفليه بعد مشاهدة شخص ما يصنع واحدة على يوتيوب؟ أو بدأنا في اتباع حمية غذائية جديد بعد رؤية تلك الصور قبل وبعد؟

عندما نرى المنتجات النهائية التي تبدو بارعة أو طبيعية تماماً، مثل السوفليه أو شخص في حالة جيدة، فإننا نخطئ في الاعتقاد بأن العملية التي أدت إلى تلك النتائج يجب أن تكون أيضاً سلسة وسهلة. عندما تقرأ كتاباً يسهل فهمه، قد تشعر أن كتابة الكتاب كانت سهلة أيضاً. إذا لم يمارس الشخص أي تزلج على الجليد، فقد يتساءل عن سبب سقوط متزلج على الجليد أثناء محاولته أداء محور مزدوج بينما يؤديه آخرون من دون عناء. من السهل أن تنسى عدد المرات التي تمت فيها مراجعة هذا الكتاب، أو عدد التدريبات التي أجريت على تلك المحاور المزدوجة. كما قالت دوللي بارتون الشهيرة: «أن تبدو رخيصاً بهذا الشكل يكلف كثيراً من المال».

تقدم محادثات تيد مثالاً رائعاً آخر على كيفية تضليلنا بالسهولة. تستغرق هذه المحادثات عادةً ثماني عشرة دقيقة، وهذا يعني أن نصوصها تتكون من ست إلى ثماني صفحات فقط. بالنظر إلى أن المتحدثين يجب أن يكونوا خبراء في مواضيعهم، قد يعتقد المرء أن التحضير لمثل هذا الحديث القصير سيكون بسهولة تناول قطعة من الكعكة؛ ربما بعض المتحدثين يستطيعون القيام بذلك بسهولة. مع ذلك، وفقاً لإرشادات تيد، يجب على المتحدثين تخصيص أسابيع أو شهور للتحضير. قدّم المدربون المتحدثون إرشادات أكثر تحديداً للمتحدثين في تيد؛ كل دقيقة من التحدث تحتاج إلى ساعة من التمرين. بكلمات أخرى، عليك أن تتدرب على حديثك ستين مرة. وهذه الساعات العشرين أو نحو ذلك مخصصة للتمرين فقط، وهي لا تتضمن الساعات، والأيام، والأسابيع التي تدخل في معرفة ما يجب تضمينه في تلك الصفحات الست إلى ثماني من نص، والأهم من ذلك، ما يجب عليك تركه.

يعد التحضير للعروض التقديمية القصيرة أصعب من التحضير للعروض الطويلة، لأنه ليس لديك الوقت للتفكير في الجملة التالية أو التفكير بطريقتك نحو الانتقال المثالي. ذات مرة، سألت طالباً سابقاً كان يعمل في شركة استشارية مرموقة إن كان يعتقد أن جامعة ييل قد أعدته لوظيفته. قال إن الشيء الوحيد الذي يتمنى أن يتعلمه هو كيفية إقناع الزبون بشيء ما في ثلاث دقائق. هذا هو أصعب أنواع العروض التقديمية التي يمكن تنفيذها لأن كل كلمة لها أهميتها؛ لكنها تبدو سهلة للغاية عندما تحصل بشكل صحيح.

وهم المعرفة

لا يقتصر وهم السهولة على مهارات مثل الرقص أو الغناء أو التحدث. سترى نوعاً ثانياً في عالم المعرفة. نحن نعطي مزيداً من المصداقية للنتائج الجديدة بمجرد أن نفهم كيف أتت هذه النتائج.

ضع في اعتبارك الشريط اللاصق، على سبيل المثال. نستخدمه لإصلاح كل شيء تقريباً، من ترقيع ثقب في حذاء رياضي إلى صنع ثنية مؤقتة في ساق بنطال. لقد وجدت الدراسات أن الشريط اللاصق يمكنه أيضاً إزالة الثآليل أو أحياناً أفضل من العلاج القياسي للنيتروجين السائل. من الصعب تصديق ذلك، حتى تسمع التفسير: الثآليل يسببها فيروس يمكن أن يقتل عندما يحرم من الهواء وأشعة الشمس؛ غطي الثؤلول بشريط لاصق، وهذا بالضبط ما يحدث، مع هذا التفسير للعملية الأساسية، فإن القوة العلاجية للشريط اللاصق تبدو أكثر مصداقية.

تمحورت بعض دراساتي السابقة حول هذا النوع من الظاهرة: أي أن الناس أكثر استعداداً لاشتقاق سبب من الارتباط عندما يمكنهم تصور الآلية الأساسية. على الرغم من أن البيانات الفعلية لا تزال كما هي، فإننا أكثر استعداداً للقفز إلى نتيجة سببية عندما يمكننا تصور عملية السهولة التي تُنشأ من خلالها النتيجة. ليس هناك مشكلة في ذلك، ما لم تكن الآلية الأساسية معيبة. عندما نكون مقتنعين بشكل خاطئ بأننا نفهم عملية بسهولة، فمن المرجح أن نتوصل إلى نتيجة سببية معيبة.

اسمحوا لي أن أعطيكم مثالاً محدداً. خلال التحضير لهذا البحث، وجدت كتاباً بعنوان الساعات الكونية: **من علم التنجيم إلى العلم الحديث**، والذي كتبه في ستينيات القرن الماضي منجم جديد يُدعى ميشيل غوكلين. بدأ الكتاب بعرض للإحصاءات (على الرغم من أن بعضها مشكوك فيه، ولكن لتوضيح الفكرة، دعونا نفترض أنها كلها صحيحة). على سبيل المثال، يقول غوكلين إن أولئك الذين ولدوا مباشرة بعد بلوغ المريخ الذروة من المرجح أن يكبروا ليصبحوا أطباء أو علماء أو رياضيين بارزين. كان لديه المئات وأحياناً الآلاف من نقاط البيانات واستخدم إحصائيات معقدة لاستخلاص استنتاجاته. مع ذلك، كان هناك مشككون. حتى أنه كان في حيرة من اكتشافاته الخاصة، وبحث عن تفسير. ورفض الفرضية الأقل علمية القائلة إن الكواكب بطريقة ما تمنح مواهب معينة للأطفال في لحظة ولادتهم. بدلاً من ذلك، قدّم تفسيراً يبدو سهلاً. كتب إلى حدّ ما أن شخصياتنا، وصفاتنا، وذكاءنا فطرية، وهذا يعني أنها موجودة بالفعل في داخلنا عندما نكوّن في الرحم. ترسل الأجنة إشارات كيميائية عندما تكون جاهزين للولادة، وهذا ما يسرع من المخاض. والأجنة ذات السمات الشخصية الخاصة ترسل إشارات عندما تكون جاهزة للعمل استجابة لقوى الجاذبية الدقيقة التي تحددها أحداث خارج كوكب الأرض. مثل هذا التفسير التفصيلي، يجعل حتى المتشكك قد يخطئ عن طريق تحويل رده من «غير معقول» إلى «همممم».

ربما يفسر وهم المعرفة سبب استمرار بعض نظريات المؤامرة. قد تبدو النظرية القائلة إن لي هارفي أوزوالد اغتال جون ف. كينيدي لأنه كان عميلاً لوكالة الاستخبارات المركزية، بعيدة عن الواقع، ولكن عندما يُضاف تفسير إضافي – في حال كانت وكالة الاستخبارات المركزية قلقة بشأن الطريقة التي يتعامل بها الرئيس مع الشيوعية – تبدو أكثر منطقية. قيل إن نظرية كيون أنون التي تفيد أن الرئيس ترامب كان يقاتل سراً عصابة من المشتهين الشيطانيين وأكلي لحوم البشر الذين كانوا مختبئين في «الدولة العميقة» جاءت من مصدر، «كيو»، الذي منحه تصريح أمني رفيع المستوى إمكانية الوصول إلى الأعمال الداخلية للحكومة. بالطبع، لا شيء من هذا صحيح، لكن

استخدام كيو للغة عملياتية في كتاباته أعطى انطباعاً، جعل الكثيرين يعتقدون أنها كذلك، وجعلهم يصدقون.

الوهم ينشأ من شيء لا صلة له بالموضوع

النوع الثالث من تأثير السهولة هو الأكثر خبثاً وهو غير منطقي على الإطلاق. ما وصفته حتى الآن هو آثار السهولة المتصورة في الأمور المطروحة على الفور. تجعلنا السهولة المتصورة لمهمة وشيكة نقلل من صعوبة تنفيذها. توصيف الآليات الكامنة وراء ادعاءات معينة تجعل التأكيدات غير المقبولة للحقيقة تبدو أكثر قبولاً، على الرغم من أن تلك الحقائق لم تتغير، إلا أن أحكامنا يمكنها أن تُنكر عليها السهولة المتصورة لعوامل لا علاقة لها تماماً بالأحكام التي تجعلنا نتخذها.

على سبيل المثال، بحثت إحدى الدراسات إن كانت أسماء الأسهم يمكن أن تؤثر على توقعات الأشخاص لأدائها في السوق. نعم، هناك تأثيرات سهولة في الأسماء. في البداية، استخدم الباحثون أسماء مختلقة صممت لتكون سهلة النطق (فلينكس، تانلي) بينما كان البعض الآخر أقل وضوحاً (Ulymnius ,Queown). على الرغم من أن المشاركين لم يتلقوا أي معلومات أخرى، فقد رأوا أن الأسهم ذات الأسماء الأكثر وضوحاً (أي السهلة) ستكون موضع تقدير، بينما ستنخفض قيمة الأسهم ذات الأسماء الأقل وضوحاً (أي غير المألوفة).

كما نظروا في أسماء الأسهم الحقيقية (شركة سكة حديد جنوب المحيط الهادئ. مقابل شركة جوانجشين للسكك الحديدية، على سبيل المثال) وتابعوا التغيرات في أسعار الأسهم في بورصة نيويورك. كان أداء الأسهم سهلة النطق أفضل من أداء الأسهم التي يصعب نطقها؛ إذا استثمر أحدهم في 10 أسهم ذات أسماء سهلة و10 أسهم ذات أسماء صعبة، تبين أن الأسهم ذات الأسماء السهلة حققت ربحاً قدره 113 دولاراً و119 دولاراً و277 دولاراً و333 دولاراً أكثر من تلك التي تمت تسميتها بشكل غير ملائم، بعد التداول لمدة يوم واحد، أسبوع واحد، ستة أشهر وسنة واحدة على التوالي.

قد يظن بعض القراء أن هذا حدث لمجرد أن الشركات ذات الأسماء غير المألوفة بدت أكثر غرابة بالنسبة إلى الأشخاص الذين يتداولون في أسواق الأسهم الأميركية. لذلك، في الدراسة

النهائية، رأى الباحثون إن كان من الأسهل نطق أسماء أسهم الشركات إن كانت مؤلفة من ثلاثة أحرف. وهذا ما كان صحيحاً في مثال KAR بدلاً من KAR Global، ولم يكن صحيحاً في مثال HPQ بدلاً من Hewlett–Packard. من المثير للدهشة أن أداء الشركات التي كانت رموزها واضحة بشكل ملحوظ في كل من بورصة نيويورك وبورصة الأوراق المالية الأمريكية كان أفضل من الشركات ذات الرموز غير المنطوقة وغير الملائمة. يجب ألا يكون للسهولة النسبية لرموز الأسهم الخاصة أي علاقة على الإطلاق بصفاتها كشركات – فهذا أمر تعسفي تماماً – ولكن مع ذلك، قدّر المستثمرون الشركات ذات الرموز التي يمكن نطقها ككلمات أعلى من تلك التي تحتوي على رموز لا يمكن نطقها.

إن لم تكن من متابعي سوق الأوراق المالية، فلنتحدث عن تأثير السهولة الخفي الناتج عن عمليات البحث على الإنترنت. في هذه الأيام، يتيح لك غوغل أي شيء. لكن الجانب السلبي للوصول إلى معلومات الخبراء هو أنه يولّد ثقة مفرطة؛ يجعل الناس يعتقدون أنهم أكثر دراية مما هم عليه بالفعل، حتى بشأن الموضوعات التي لم يبحثوا عنها في غوغل بالفعل.

في إحدى الدراسات، طُلب من المشاركين الإجابة عن أسئلة مثل «لماذا توجد سنوات كبيسة؟» و«لماذا القمر له مراحل؟» أُخبر نصف المشاركين بالبحث عن الإجابات على الإنترنت، بينما لم يُسمح للنصف الآخر بالقيام بذلك. بعد ذلك، في القسم الثاني من الدراسة، قدّمت مجموعة جديدة من الأسئلة لجميع المشاركين، مثل «ما سبب الحرب الأهلية؟» و«لماذا يوجد ثقوب في الجبن السويسري؟» لم تكن هذه الأسئلة ذات صلة بالأسئلة التي طُرحت خلال القسم الأول من الدراسة، لذلك لم يكن لدى المشاركين الذين استخدموا الإنترنت أي ميزة على الإطلاق ممن لم يفعلوا ذلك. قد تعتقد أن مجموعتي المشاركين ستكونان على القدر نفسه من اليقين أو غير متأكدين من مدى جودتهما. لكن أولئك الذين استخدموا الإنترنت في القسم الأول صنفوا أنفسهم على أنهم أكثر دراية من أولئك الذين لم يفعلوا ذلك، حتى فيما يتعلق بالأسئلة التي لم يبحثوا عنها في غوغل، كان الوصول إلى المعلومات غير ذات الصلة كافياً لتضخيم ثقتهم الفكرية.

الطبيعة التكيفية لتأثير السهولة

على الرغم من أنني أفهم تأثير السهولة، إلا أنني أحياناً أقع فريسة له. ذات مرة، شاهدت مقطع فيديو مدته أربعون دقيقة على اليوتيوب حول كيفية العناية بكلب طويل الشعر. بعد أن

أمضيت أربعين دقيقة أخرى غير مثمرة في محاولة تزيين هافانيزي الجميل، دحض الكلب ادعاء نادي بيت الكلب الأميركي إن «الهافانيز لطفاء تماماً بغض النظر عن تسريحة الشعر التي تمنحها إياها».

أنا أيضاً محبة لكتالوغات البستنة. كلما رأيت صوراً للحدائق التي اعتُني بها بدقة، وخاصة حدائق الخضروات، أطلب بذوراً كافية لتغطية فدان من الأرض، وهو ما لا أملكه، وأزرعها في أحواض صغيرة. مقابل كل الوقت والمال الذي أنفقه، ليس لديّ الكثير لأظهره مقابل ذلك. في العام الماضي حصدت ما مجموعه أربع حبات فلفل، وتناولت سلطة الكرنب ثلاث مرات. ولكن بدا الأمر سهلاً للغاية في الكتالوغات.

أنا أدرس، وأبحث عن التحيزات المعرفية منذ أكثر من ثلاثين عاماً، مع ذلك كنت مخدوعة بالعرض السهل الذي يقدمه اليوتيوب وتلك الصور اللامعة للحدائق المزدهرة. أليس بيت القصيد من التعلم عن التحيزات المعرفية أن تكون قادراً على التعرف إليها وتجنبها؟ إذا كنت حقاً خبيراً، فلماذا لست محصناً ضدها؟

الإجابة هي أننا يمكن أن نكون عرضة للتحيزات المعرفية حتى بعد أن نتعلم عنها لأن معظمها (أو ربما كلها) منتجات ثانوية لآليات تكيفية عالية تطورت على مدى آلاف السنوات للمساعدة في بقائنا كنوع.. لا يمكننا إيقاف تشغيلها فقط.

ينبع تأثير السهولة من قاعدة بسيطة ومباشرة مستخدمة فيما يسميه علماء النفس الإدراكي «ما وراء المعرفة»، وهذا يعني معرفة ما إذا كنت تعرف شيئاً ما، مثل ما إذا كنت تعرف كيف تسبح، أو ما هو السعر الثابت للرهن العقاري. ما وراء المعرفة هو عنصر مهم للغاية في الإدراك. إذا كنت لا تعرف السباحة، فأنت تعلم أنه لا يجدر بك القفز في بركة عميقة، حتى لو كنت بحاجة إلى التبريد بسرعة في يوم حار. إذا كان «السعر الثابت للرهن العقاري» لا يبدو مألوفاً لك، فأنت تعلم أنه يجب عليك معرفة ما عليه قبل إبرام اتفاق. ما وراء المعرفة يوجّه أفعالنا: معرفة ما نعرفه يخبرنا بما يجب تجنبه، أو ما يجب البحث عنه، أو ما يجب الغوص فيه أو عدم الغوص فيه، لا يمكننا العيش من دون ما وراء المعرفة.

أحد أكثر الإشارات المفيدة لما وراء المعرفة هو الشعور بالألفة أو السهولة. نحن على دراية بالأشياء التي نعرفها، ويمكننا القيام بها. إذا سألتك إن كنت تعرف السيد جون روبرتسون، يمكنك أن تقول نعم، أو لا، أو ربما اعتماداً على مدى شهرة هذا الاسم بالنسبة إليك. عندما تجد نفسك في مكتب تأجير سيارات في بلد أجنبي به سيارات ذات ناقل حركة يدوي فقط، يمكنك الحكم إن كنت تعرف كيفية قيادة واحدة بناءً على مدى شعورك بتحريك قدمك اليسرى على القابض أثناء نقل ذراع التروس بيدك اليمنى.

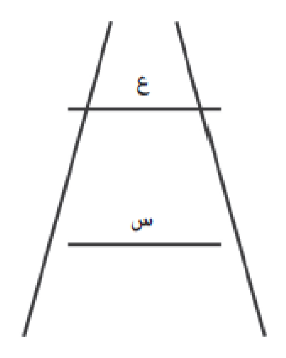
لكن الألفة هي مجرد إرشاد أو قاعدة عامة أو طريقة سريعة وقذرة للعثور على إجابات جيدة بما فيه الكفاية من دون بذل الكثير من الجهد. على سبيل المثال، لتحديد مقدار ثمن المنزل الذي يمكن أن يتحمله الفرد، هناك قاعدة معروفة وهي قاعدة الرهن العقاري بنسبة 28 بالمئة؛ يجب ألا تتجاوز دفعتك الشهرية 28 بالمئة من دخلك الشهري قبل الضريبة. الاستدلال لا يضمن الحلول المثالية. قاعدة الـ 28 بالمئة هي مجرد دليل تقريبي، وفي النهاية، إذا كنت تستطيع شراء منزل معين أو شراء أي منزل فهذا يعتمد على مجموعة من العوامل الأخرى. بالمثل، إن استخدام الألفة أو السهولة لإصدار أحكام ما وراء المعرفية هو اختصار نستخدمه في المواقف التي لا يمكننا فيها التحقق بشكل منهجي من صحة ما نعرفه. لا يمكننا إجراء اختبار السباحة في كل مرة نحتاج فيها الحكم إن كان بإمكاننا السباحة، لذلك نعتمد على شعورنا بالألفة.

تكمن المشكلة في أن الاستدلال الذي يعمل لصالحنا في معظم الأوقات يمكن أن يلحق بنا الضرر في أحيان أخرى، كما رأينا للتو. يمكن لأي شخص أن يصبح على دراية كبيرة برقصة السير على القمر بعد مشاهدة مقطع فيديو عشرين مرة، وهذا الشعور بالألفة أو السهولة يمكن أن يضللنا ويجعلنا نعتقد أننا نعرف كيفية رقص السير على سطح القمر. بالمثل، من السهل تخيل عملية زرع البذور في التربة، والتسميد والري، ثم حصاد الخضروات الناضجة اللذيذة، وهذا يخلق الوهم باليد الخضراء، حتى بالنسبة إلى الأستاذ الذي يعلم التحيزات المعرفية.

على الرغم من أن السهولة أو الألفة تقودنا في بعض الأحيان إلى الضلال، إلا أنها أداة مفيدة للغاية لتذكيرنا بما نعرفه بالفعل. قد يكون هذا هو سبب اعتماد البشر عليها؛ لأن فوائد ما وراء المعرفة تفوق تكاليف الأوهام التي تسببها في بعض الأحيان. حسناً، كان ذلك كثيفاً وتجريدياً، لذا لكي نكون أكثر واقعية، دعونا نراجع هذا مرة أخرى، مستخدمين تشبيهاً من وهم بصري معروف

جيداً، كما فعل دانيال كانيمان، الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد، في كتابه *الشهير التفكير السريع والبطيء*.

تُعرض صور العالم التي نراها بأعيننا على شاشة مسطحة تسمى شبكية العين، وهي طبقة من الأنسجة الحساسة للضوء في الجزء الخلفي من مقل العيون. نظراً لأن شبكية العين مسطحة، فإن الصور التي تتلقاها أدمغتنا من خلالها تكون ثنائية الأبعاد. المعضلة هنا هي أن العالم ثلاثي الأبعاد. لإدراك العالم ثلاثي الأبعاد، يستخدم النظام المرئي في أدمغتنا إشارات مختلفة. إحدى هذه الإشارات تسمى المنظور الخطي، وهو عندما يبدو أن الخطوط المتوازية تتقارب باتجاه نقطة واحدة في المسافة، كما هو موضّح في الشكل. يفترض نظامنا المرئي تلقائياً أنه عندما نرى خطين يتقاربان نحو نقطة التلاشي، يجب أن يكون الكائن الأقرب إلى نقطة التلاشي تلك (الخط عين في الشكل) بعيداً عنا أكثر من كائن في المقدمة (الخط سين في الشكل). نظراً لأننا نعلم أن الكائنات البعيدة عنا تبدو أصغر حجماً، فعندما نرى خطين أفقيين متطابقين موضوعين في منظور خطي، يفترض نظامنا البصري أن الخط الأقرب إلى نقطة التلاشي يجب أن يكون أكبر. في الواقع، الخط عين والخط سين لهما الطول نفسه، لكن أنظمتنا البصرية تعتقد أن الخط عين يجب أن يكون أطول مما هو عليه. وهذا ما يسمى بوهم بونزو نسبة إلى عالم النفس الإيطالي ماريو بونزو الذي كان أول من تحدث عنه. يمكنك التحقق باستخدام مسطرة أو بإصبعك من أن عين وسين لهما الطول نفسه، ولكن مع ذلك، ستظل ترى عين أطول. وبالمثل، يمكن أن تستمر الأوهام المعرفية، مثل تأثير السهولة، حتى بعد أن تفهم أنها أوهام.



علاوة على ذلك، إن القول بأنه علينا دائماً استبعاد مشاعر السهولة لدينا خشية أن نصبح مفرطين في الثقة سيكون أمراً سخيفاً مثل القول إنه لا ينبغي لنا أبداً استخدام المنظور الخطي، ولكن

ببساطة ندرك أن عالمنا مسطح حتى نتمكن من التغلب على وهم بونزو. تنشأ الأوهام من الإشارات والأساليب المختلفة التي كيفتها أنظمتنا المعرفية للسماح لنا بالتنقل في عالم غير مؤكد بإمكانيات غير محدودة. من الواضح أن الأمر يستحق العيش مع وهم بونزو، إذا كان النظام الذي يسببه يسمح لنا أيضاً بإدراك البنية ثلاثية الأبعاد للعالم. بالمثل، من الأفضل أن نكون قادرين على الحكم على ما نعرفه أو لا نعرفه من خلال الاعتماد على مشاعر السهولة لدينا، حتى لو كانت تضللنا في بعض الأحيان.

مع ذلك، إن تشبيه الأوهام البصرية يتوقف عند هذا الحدّ، فنادراً ما تؤذي الأوهام البصرية أي شخص. لكن الثقة المفرطة في غياب الأدلة الكافية يمكن أن يكون لها عواقب في الحياة الواقعية تكون أكثر خطورة من تدمير مظهر كلب هافاني مؤقتاً، أو إهدار مبلغ يساوي خمسين ضعفاً ما يكلفه شراء أربع حبات من الفلفل من البقالية، يمكن لعرض تقديمي أن يُدمّر مهنتك لأنك لم تستعد له بشكل كافٍ، أو تخسر مدخرات حياتك من خلال المبالغة في تقدير سهولة اسم سهم في سوق الأوراق المالية. يمكنك غزو مبنى الكابيتول الأميركي لأنك تثق جداً في القصص التي سمعتها من كيو قنون.

إنّ مجرد معرفة أن تأثير السهولة يحدث وأنه ضارة لا يكفي. يبدو الأمر كما لو أن الشخص يكتسب وزناً غير مرغوب فيه: نظراً لأن أجسادنا موصولة – لأسباب وجيهة – لتجعلنا نتوق إلى الطعام، فنحن بحاجة إلى تجاوز مجرد التفكير في أننا يجب أن نأكل أقل ونشر استراتيجيات ملموسة لمواجهة هذا الشغف. فهل من الممكن بالفعل تجنب تأثير السهولة على الرغم من ما وراء المعرفة المتشدد لدينا؟ الجواب نعم.

جرّب

في الوقت الذي تنبع فيه تأثيرات السهولة من التكيفات في نظامنا المعرفي، إلا أن هذا لا يعني أننا عاجزون عن التغلب عليها. أحد الحلول البسيطة هو جعل المهمة غير مناسبة من خلال تجرّبتها جسدياً. اقرأ العرض التقديمي بصوت عالٍ قبل تقديمه أمام الجمهور. اخبز السوفليه أولاً، قبل دعوة والد صديقتك لتناول العشاء. غنِ لنفسك «سأظل أحبك دائماً» أمام مرآة حمامك قبل أن تؤديها في حفل عطلة شركتك وأمام رئيسك في العمل. لن تحتاج إلى أي تعليقات من الآخرين لكسر

الوهم، لأنك ستقدمها لنفسك. لا أعتقد أن أياً من هؤلاء الطلاب العشرة الذين رقصوا في قاعة ليفنسون ما زالوا يعتقدون أنهم يستطيعون أداء البوب الكوري من دون ممارسة.

قد تبدو تجربة المهارات حلاً واضحاً، ولكن من المدهش ألا يقوم الكثير منا بذلك. يعتقد بعض الناس أنهم يجرّبون المهارات عندما يقومون ببساطة بتشغيل العملية في رؤوسهم ولا يستخدمون عضلاتهم الجسدية. عندما تتخيل القيام بخطوات الرقص هذه أو تقديم عرض تقديمي لزبونك، فإنك تعزز الوهم. كل شيء يحصل بسهولة وسلاسة في محاكاتك العقلية، وهذا يغذي ثقتك المفرطة. يجب عليك بالفعل كتابة عرضك التقديمي كلمة بكلمة، والتحدث بصوت عالٍ باستخدام لسانك وحبالك الصوتية، أو تفعيل كل حركة في الرقص باستخدام ذراعيك، وساقيك، وفخذيك.

لا تقتصر أهمية التمرين على اكتساب المهارات. نحن كثيراً ما نفرط في الثقة بشأن مدى معرفتنا، فنحن نعتقد أننا نعرف أكثر مما نعرف حقاً. أوضحت دراسة كيف يمكن أن يؤدي توضيح معرفة المرء إلى تقليل الثقة المفرطة، حتى عندما لا يقدم لنا أحد تعليقات. في هذه الدراسة، دُعي المشاركون أولاً لتقييم مدى معرفتهم بكيفية عمل الأشياء المختلفة، مثل المرحاض، وماكينة الخياطة، والمروحية. على مقياس من سبع نقاط، حيث يعني 1 «لا أعرف على الإطلاق» ويعني 7 «أعرف بالضبط كيف يعمل»، ما هو التصنيف الذي ستمنحه لنفسك للمراحيض، وآلات الخياطة، والمروحيات؟ نحن جميعاً على دراية بهذه الأشياء، وقد رأينا أجزاءها تعمل بسلاسة. على الرغم من أننا قد لا نكون قادرين على بناء واحدة من الصفر، فإننا نعرف نوعاً ما كيف تعمل وماذا تفعل؛ على وجه الخصوص، نحن نعرف كيفية تنظيف المرحاض. في الدراسة، صنف المشاركون العاديون أنفسهم في الوسط، أي عند الرقم 4. قد لا يبدو ذلك كثيراً من الثقة المفرطة، ولكنه كذلك وسببه وهم السهولة.

لترى بنفسك، اختر هذه المرة عنصراً واحداً فقط، على سبيل المثال، مروحية، واكتب أو قل بصوت عالٍ شرحاً تفصيلياً لكيفية عملها بالفعل. الآن قيّم معرفتك بكيفية عمل المروحيات. أصبح معظم المشاركين الذين طُلب منهم القيام بما فعلته أقل يقيناً بشأن مدى معرفتهم. محاولة شرح ما اعتقدوا أنهم يعرفونه كان كافياً لجعلهم يدركون مدى قلة معرفتهم بما كانوا يفترضونه. يمكن للمرء أن يذهب أبعد من ذلك، كما حدث في الدراسة، حيث استجوب المشاركون بأسئلة مثل «كيف تتحول مروحية من التحليق إلى المضي قدماً؟» مع كل سؤال، أصبح المشاركون أكثر تواضعاً.

يمكن أن يحدث هذا النوع من التحقق من الواقع للأسف أثناء مقابلات العمل. أنت تعرف أنواع الأسئلة التي يطرحها المحاورون عادةً على المرشحين: «لماذا تتقدم إلى هذه الوظيفة؟». و«ما هي نقاط قوتك وضعفك؟». تعتقد أنك تعرف فقط ما ستقوله. افترض أن المحاور سألك: «ما هي نقاط قوتك؟» أنت سعيد لأنه فعل ذلك، لأنك كنت مستعداً للقول إن نقاط قوتك هي مهاراتك التنظيمية. ثم يحقق من يجري المقابلة معك، ويسأل: «هل يمكنك أن تعطينا بعض الأمثلة؟». فجأة يتجمد دماغك، ولا يمكنك التفكير إلا في آخر مرة رتبت فيها رف التوابل أبجدياً. ثم يسألك أسئلة مثل: «كيف يمكن أن يساعد ذلك في هذه الوظيفة؟». وتدرك أنه لن تتاح لك الفرصة على الإطلاق لمعرفة ذلك، لأنك لن تُعين.

يعد التحدث من خلال الإجابات المحتملة عن أسئلة التدريب أمراً حيوياً، لأنه يمكنك تحديد ردودك كشيء. بمجرد كتابتها، يمكنك التظاهر بأنها تخص شخصاً آخر وتحكم إن كنت ستمنح هذا الشخص وظيفة أم لا. يمكنك أيضاً تسجيل نفسك. أعلم، أعلم: من المؤلم للغاية أن تشاهد نفسك على مقطع فيديو. مع ذلك، من الأفضل أن ترى بنفسك مدى قدرتك على التعامل مع هذه الأسئلة بشكل جيد قبل أن يتعامل معها شخص يتمتع بصلاحيات اتخاذ القرار.

إلى جانب المزايا الشخصية لتحسين العروض التقديمية، ومهارات مقابلة العمل، وتجنب الإحراج في حفلات الأعياد، فإن تقليل الثقة المفرطة يمكن أن يساعد المجتمع ككل. أظهرت إحدى الدراسات أنه يستطيع أيضاً أن يقلل من التطرف السياسي. كثيرون منا لديهم آراء مهمة بشأن مختلف القضايا الاجتماعية مثل الإجهاض، والرعاية الاجتماعية، وتغير المناخ. لسوء الحظ، قد لا ندرك مدى ضآلة فهمنا لها حتى يُطلب منا شرحها.

في هذه الدراسة، قدّمت سياسات سياسية مختلفة للمشاركين، بما في ذلك فرض عقوبات أحادية الجانب على إيران بسبب برنامجها النووي، ورفع سن التقاعد في ما يخص الضمان الاجتماعي، وإنشاء نظام الحد الأقصى للتجارة لانبعاثات الكربون، وفرض ضريبة ثابتة على المواطنين. طُلب من المشاركين تحديد مواقفهم من كل منهم، أي مدى قوتهم أو معارضتهم لها. ثم طُلب منهم تقييم مدى فهمهم لتأثيرات كل سياسة.

بعد ذلك، كما في الدراسة السابقة عن المروحيات، طُلب من المشاركين تدوين ماهية تلك التأثيرات. بعد الانتهاء، طُلب منهم إعادة تقييم فهمهم للسياسة. كما حصل في السابق، انخفضت

ثقتهم. إن اضطرارهم لشرح ما يعرفونه كتابةً كان كل ما يتطلبه الأمر لجعلهم يدركون مدى ضحالة فهمهم. حتى الآن، كانت النتيجة إلى حدّ ما نفس نتيجة دراسة المروحية.

لكن ما كان لافتاً هو الجزء الأخير من التجربة. في نهاية الدراسة، طُلب من المشاركين تقييم مواقفهم من كل سياسة مجدداً، فتبيّن أنهم أصبحوا أكثر اعتدالاً بمجرد انخفاض ثقتهم المفرطة. كلما تحطم وهم المعرفة لديهم، أصبحوا أقل تطرفاً. هنا لا بد من التأكيد أنهم لم يعتدوا بآرائهم رداً على الحجج المعارضة. كل ما تطلبه الأمر هو القليل من التنبيه لشرح أنفسهم.

هذا هو سبب أهمية أن يجري الجميع محادثات مع أشخاص لديهم وجهات نظر مختلفة عما لدينا، نحن نميل إلى الانجذاب إلى الأشخاص الذين يشاركوننا وجهات نظرنا. عندما نبقى في فقاعاتنا، نحن لا نتحدث عن تأثيرات السياسات التي ندعمها، لأننا نفترض أن حلفاءنا يعرفونها بالفعل. فقط عندما نضطر إلى شرح عواقب المواقف التي نحتفظ بها لشخص لا يشاركنا وجهات نظرنا، يمكننا البدء في التعرف إلى الثغرات في معرفتنا والعيوب في منطقنا، والعمل على إصلاحها.

عندما لا يمكنك تجربة الأشياء:
مغالطة التخطيط

لسوء الحظ، عديدة هي المواقف التي لا تسمح لنا بإضعاف ثقتنا المفرطة ببساطة عن طريق تجربة مهاراتنا أو توضيح معرفتنا. لشرح هذا، نحن بحاجة إلى النظر في مغالطة التخطيط.

كثيراً ما نقلل من الوقت والجهد الذي نحتاج إليه لإكمال مهمة ما، وهذا هو السبب في أننا غالباً ما نتجاوز المواعيد النهائية، أو نتجاوز ميزانياتنا، أو نفاد طاقتنا قبل أن ننتهي. حدث أحد أشهر الأمثلة على مغالطة التخطيط عندما تم بناء دار أوبرا سيدني. كانت الميزانية في البداية سبعة ملايين دولار، ولكن انتهى الأمر بمبلغ 102 مليون دولار لمبنى أصغر، واستغرقت مدة بنائها عشر سنوات أكثر من الوقت الأصلي، كذلك تجاوز مطار دنفر الدولي ميزانيته بمقدار ملياري دولار واستغرق ستة عشر شهراً لإكماله أكثر مما كان متوقعاً، وهو ما يقول بعض الناس إنه بسبب وجود الكثير من نظريات المؤامرة حوله. إحدى هذه النظريات هي أن بناءه استغرق وقتاً طويلاً لأنه يتضمن شبكة من المخابئ السرية تحت الأرض والتي يمكن أن يلجأ إليها المليارديرات والسياسيون

في حالة وقوع حدث مروع. بالطبع، هناك نظرية مؤامرة أخرى تتعلق بالفضائيين. كانت النظريات منتشرة لدرجة أن المطار نفسه فتح متحف مؤامرة. بعد كل ما قيل، سيكون من غير العدل بالنسبة إلى سكان نيو إنغلاند التغاضي عن مشروع بناء الطريق السريع بيغ ديغ في بوسطن، والذي تجاوز ميزانيته بمبلغ 19 مليار دولار واستغرق إكماله عشر سنوات أطول مما كان متوقعاً.

مغالطة التخطيط لا تنطبق فقط على مشاريع البناء. تنتج مجموعة ستانديش، وهي شركة استشارية دولية مستقلة في مجال تكنولوجيا المعلومات (IT)، تقارير سنوية حول مختلف المشاريع. قد تعتقد أن العاملين في مجال تكنولوجيا المعلومات سيعرفون كيفية استخدام البيانات من الماضي للتوقع بشكل دقيق بشأن المستقبل. وفقاً لمجموعة ستانديش، تراوحت النسبة المئوية لمشروعات تكنولوجيا المعلومات الناجحة في الولايات المتحدة بين عامي 2011 و2015 – مع تحديد النجاح على أنه جميع الميزات المطلوبة التي تم إكمالها في الوقت المحدد وفي الميزانية – بين 29 و31 بالمئة. تم تسليم نصف المشاريع في وقت متأخر، أو تجاوزت الميزانية، أو فقدت الميزات المطلوبة، وفشل ما بين 17 و22 بالمئة من المشاريع ببساطة. ولم تكن هناك دلائل على وجود اتجاه نحو التحسن.

مغالطة التخطيط لها عدة أسباب. أحدها هو التفكير بالتمني: نأمل أن يتم الانتهاء من مشاريعنا عاجلاً وليس آجلاً، من دون الحاجة إلى إنفاق الكثير من الأموال عليها، وهذه الرغبات تنعكس في تخطيطنا وميزانيتنا.

من المهم أيضاً إدراك أن مغالطة التخطيط هي في جزء كبير منها نوع من الثقة المفرطة التي تنبع من وهم السهولة. عندما نخطط، نميل إلى التركيز فقط على كيفية تشغيل المشروع، وعلى الأشياء التي يجب القيام بها لإنجاحه. عندما تتخيل هذه العمليات في عقلك، فإنها تعمل جميعها بسلاسة، وتولّد ثقة مفرطة.

كشفت إحدى الدراسات التي فحصت مغالطة التخطيط هذه الديناميكية بالضبط، بينما علمتنا ما لا يجب فعله إذا أردنا تجنبه. طُلب من المشاركين تقدير المدة التي سيستغرقونها لإنهاء التسوق في عيد الميلاد. في المتوسط، قدروا أنه سيتم الانتهاء من ذلك بحلول 20 كانون الأول، وتبيّن أن ذلك كان توضيحاً لمغالطة التخطيط، لأن المشاركين لم يكملوا التسوق حتى 22 أو 23 كانون الأول كمعدل وسطي.

لتجنب الخضوع لمغالطة التخطيط، قد يبدو من الجيد التوصل إلى خطط مفصلة ومحددة. لذلك تم توجيه مجموعة أخرى من المشاركين لكتابة خطط تدريجية للتسوق في عيد الميلاد. على سبيل المثال، يمكن للمشارك عمل قائمة بأفراد الأسرة والهدايا الممكنة لكل منهم. قد يختار شخص آخر أي مركز تجاري يتعامل معه في أي يوم، ويخطط لما يبحث عنه في هذا المركز التجاري لكل شخص في قائمته. أثناء وضع هذه الخطط تبدو قابلة للتنفيذ. ولكن هل أدى وضع هذه الخطط إلى تحسين جودة تقديراتهم إلى متى سيستغرق الأمر كله؟ على العكس من ذلك، أظهر هؤلاء المشاركون مغالطة تخطيط أسوأ؛ اعتقد معظمهم أنهم سينهون التسوق قبل سبعة أيام ونصف من عيد الميلاد، والذي كان قبل ثلاثة أيام من التقدير الذي قام به أولئك الذين لم يتوصلوا إلى خطط خطوة بخطوة. لكن في المتوسط، انتهوا أيضاً في قرابة 22 و23 كانون الأول.

السبب في أن خطط خطوة بخطوة فاقمت تأثيرات مغالطة التخطيط هو أن الخطط التي توصلت إليها خلقت وهماً بأن التسوق سيكون سلساً وسهلاً كما في فيلم *امرأة جميلة*، عندما وجدت جوليا روبرتس كل تلك الفساتين ذات القياس المثالي في رحلة تسوق استغرقت أقل من نصف يوم، أو في فيلم الجاهلة عندما أنهت أليسيا سيلفرستون التسوق بمكياجها الذي لا يظهر عليه علامات التآكل بينما كانت تحمل حقيبتين ضخمتين في الشارع، وكأنهما لا تزنان شيئاً.

مع ذلك، هذا لا يعني أنه لا ينبغي لنا أبداً أن نتوصل إلى خطط خطوة بخطوة. يعد تقسيم المهمة إلى خطوات صغيرة الحجم، وتحديد المواعيد النهائية بدقة لكل منها، جزءاً مهماً من التخطيط، خاصةً عندما تكون المهمة المطروحة أكثر تعقيداً من التسوق في العطلات. أظهرت دراسة أنه عندما تُقسم مهمة إلى مهام فرعية أصغر، يتم تقليل مغالطة التخطيط إلى حد ما. يجبر تفريغ مهمة ما الناس على إدراك أنها ليست بالبساطة التي يتصورونها. ومع ذلك، يجب على المرء أن يدرك أنه يمكن أيضاً أن يخلق وهماً بالسهولة، وهذا يؤدي إلى تضخيم إحساس المرء بالسيطرة وتفاقم مغالطة التخطيط.

كيف يمكننا مواجهة هذا الوهم؟ ذكرت سابقاً أنه لتقليل الثقة المفرطة الناتجة عن السهولة، يمكننا تجربة الأشياء بشكل فعلي. تكمن المفارقة في التغلب على مغالطة التخطيط، بالطبع، يكمن التحدي في التخطيط للأشياء من دون تجربتها. لا يمكننا التسوق في عيد الميلاد أو بناء دار أوبرا. لكن ما يمكننا القيام به هو جعل المحاكاة العقلية الخاصة بنا أكثر إهمالاً من خلال النظر في العقبات

المحتملة. هناك نوعان من العقبات التي يجب مراعاتها، إحداهما يسهل على عقولنا الوصول إليها أكثر من الأخرى.

من السهل نسبياً التفكير في العقبات ذات الصلة المباشرة بالمهمة قيد البحث. بالنسبة إلى التسوق في العطلات، ستكون هناك اختناقات مرورية في عطلة نهاية الأسبوع قبل عيد الميلاد، وربما تكون المتاجر قد باعت مخزوناتها من سترة الكشمير المزينة بنقش الفهد التي كنت تعتقد أنها ستكون مثالية لجدتك. من المحتمل أن تؤخذ مثل هذه العقبات ذات الصلة بالمهام في الاعتبار عندما تخطط.

مع ذلك، فإن ما نميل إلى إهماله هو العقبات التي لا علاقة لها بالمهمة، مثل التسوق ونحن نعاني من نزلة برد، أو تسريب سخان المياه، أو كسر كاحل ابنك، وما إلى ذلك. يصعب التخطيط لحالات طارئة غير متوقعة مثل تلك، ببساطة لأن الاحتمالات كثيرة. علاوة على ذلك، حتى إذا كنت تتذكر أن ابنك كسر كاحله العام الماضي خلال أسبوع التسوق في عيد الميلاد، حيث توجب عليك أن تمضي يوماً كاملاً في غرفة الطوارئ، فلن تتوقع حدوث ذلك مرة أخرى هذا العام.

الأحداث غير متوقعة، ومع ذلك، فهي معروفة ومجهولة. هناك شيء واحد نعرفه على وجه اليقين عن الحياة وهو أن هناك دائماً شيئاً ما. نحن فقط لا نعرف ما هو. إن الحل الخاص بي، الذي لا يستند إلى أي دليل علمي، بل إلى تجربة الكثير من مغالطات التخطيط بشكل شخصي، بسيط: أقوم دائماً بإضافة 50 بالمئة من الوقت لتقديري الأولي، مثلاً عندما أخبر أحد المتعاونين أنه يمكنني الاطلاع على المخطوطة في ثلاثة أيام، على الرغم من أنني أعتقد أنه يمكنني فعل ذلك في يوم ونصف، هذه الإستراتيجية تعمل بشكل جيد بالنسبة إليّ.

التفاؤل والتأثيرات السهلة

أثناء التفكير في كيفية تجنب تأثير السهولة، من المفيد أيضاً مناقشة الأشياء التي يمكن أن تضخمها، وأحدها هو التفاؤل. التفاؤل مثل زيت المحرك بالنسبة إلى تأثير السهولة: فهو يجعل كل شيء يبدو وكأنه يعمل بسلاسة أكبر. عندما نشعر بالتفاؤل، فإننا نغمض أعيننا عن الانتكاسات والعقبات المحتملة.

بالرغم مما تقدم، وبشكل عام فإن التفاؤل أمر جيد. يمكن للتفاؤل أن يقلل من توترنا، ويشعرنا بالسعادة. إن الشعور بالسعادة وقلة التوتر يُحسنان صحتنا العقلية والجسدية، وربما بسبب ذلك، يعيش المتفائلون لفترة أطول. التفاؤل ليس مفيداً لصحتنا فحسب، بل هو ضروري لبقائنا على قيد الحياة؛ نعلم جميعاً أننا سنموت في النهاية، لذلك من دون بعض التفاؤل بشأن مستقبلنا، لن نكون قادرين على تحفيز أنفسنا لمتابعة أي شيء.

يجادل البعض بأن التفاؤل مفيد بشكل خاص في المواقف التنافسية. لنفترض أن توم وجيري منافسان في العمل، يتنافسان على مشاريع البناء نفسها طوال الوقت. شركة جيري أصغر بكثير من شركة توم، ومن شبه المؤكد أن توم يمكنه المزايدة على جيري. إذا لم يكن جيري متفائلاً ويتصرف بمفرده وفقاً للحقيقة الموضوعية، فسيستسلم. إذا كان جيري متفائلاً، فيمكنه على الأقل تحديد مكان لنفسه من خلال متابعة المشاريع التي لا يهتم بها توم.

ربما، وللأسباب الآنفة الذكر نحن مجبرون على التفاؤل إلى حدّ ما، كما يتضح من الدراسات التي أجريت على الحيوانات مثل الطيور والفئران. في إحدى الدراسات، علم الأوروبيون الزرزور أنه عندما يسمع صوتاً مدته ثانيتان، يجب عليه الضغط على رافعة حمراء للحصول على الطعام، ولكن عندما يسمع صوتاً مدته عشر ثوانٍ، يجب عليه الضغط على رافعة خضراء للحصول على الطعام. ولكن إذا ضغط على الرافعة التي لا تتوافق مع الصوت، فلن يحصل على أي طعام على الإطلاق. بالإضافة إلى ذلك، جعل الباحثون الرافعة الحمراء صفقة أفضل من الرافعة الخضراء: الضغط عليها يؤدي إلى توصيل الطعام على الفور، بينما يؤدي الضغط على الرافعة الخضراء إلى توصيل الطعام بعد قليل من الانتظار. لا أحد يستمتع بانتظار الطعام. بعد أن علم الذين يجرون الدراسة كل هذه الحالات الطارئة (ومن المثير للإعجاب أن تتمكن هذه الطيور الصغيرة من فعل ذلك!)، قدّم الباحثون اختباراً خادعاً للطيور: هذه المرة، شغلوا نغمة متوسطة الطول لست ثوانٍ. ماذا ستفعل الطيور هل ستضغط على الرافعة الحمراء أو الرافعة الخضراء؟ كانت الطيور متفائلة. بالنظر إلى النغمة الغامضة، ضغطت على الرافعة الحمراء؛ تلك التي أعطتهم الخيار الأفضل.

لأن التفاؤل هو الوضع الافتراضي لمعظم الناس، فإنه يمكن بسهولة أن يؤدي إلى تفاقم تأثير السهولة، وهذا ما يؤدي إلى تفاؤل أعمى. التفاؤل الواقعي هو عندما تقول إن نصف الكوب ممتلئ،

أو أن هناك ضوءاً في نهاية نفق. التفاؤل الأعمى هو عندما تنكر أن الكوب نصف فارغ أو أنك في نفق. من الأمثلة التاريخية على التفاؤل الأعمى الذي لا يزال حياً في أذهان الجميع الطريقة التي تم بها التعامل مع كوفيد–19 في الولايات المتحدة خلال الأيام والأسابيع الأولى الحرجة التي تلت ظهوره، عندما لم يتم اتخاذ أي تدابير على المستوى الفيدرالي لمنع انتشاره، واعتقد البعض أن الفيروس سيختفي بطريقة سحرية في الربيع، عندما يكون هناك مزيد من ضوء الشمس وترتفع درجات الحرارة. لأن العالم الذي به حالات الإغلاق والحجر الصحي وعدم وجود حفلات موسيقية ولا إجازات ولا مطاعم لأكثر من عام كان بعيد المنال، ولأنه كان من الأسهل تخيل شهر نيسان العادي بعد موسم الإنفلونزا، فقد وقع كثيرون في التفاؤل الأعمى. هل كان من الممكن تجنب ذلك؟

إحدى الطرق التي ثبت أنها رادع فعال للتفاؤل الأعمى هي جعل الناس يفكرون في حالات مماثلة في الماضي وتطبيق دروسهم بجدية على الحالة الحالية. مجرد التفكير في التجارب المتشابهة مفيد للغاية، لكنه ليس كافياً. حتى عندما يلفت انتباهنا إلى هذه الحالات المماثلة، فإننا نميل إلى رفضها، ونقول: «أوه، هذه المرة الأمر مختلف»، «لقد تعلمت درسي في المرة الأخيرة، ولن يحدث مرة أخرى»، وما إلى ذلك. عندما تعاملنا مع كوفيد–19 للمرة الأول، قارنه العديد من الأشخاص بجائحة عام 1918 (الإنفلونزا الإسبانية)، ولكن كان من السهل تجاهل الدروس المستفادة من هذا الوباء «لدينا معرفة طبية أكثر تقدماً اليوم، وإلى جانب ذلك، كان ذلك فيروساً مختلفاً تماماً». حتى عندما نقرأ عما كان يحدث في الصين، كان من المغري الاعتقاد بأن أميركا ستكون مختلفة، كما لو أن تسمية الفيروس بالفيروس الصيني جعلنا محصنين ضدها.

كل هذا يوضح سبب عدم كفاية التفكير في حالات مماثلة فقط إذا كنا سنركز بعد ذلك على السبب الذي يجعل الأمر مختلفاً هذه المرة. لتجنب إغراء تقديم الأعذار والوقوع في دائرة التفاؤل الأعمى، يجب أن نفترض أن الحالة الحالية ستكون مماثلة للحالات السابقة، وأن نضع خططنا وتوقعاتنا وفقاً لذلك. في حالة كوفيد–19، كان ينبغي أن نفترض أن المرض سينتشر في نيويورك أو لوس أنجلوس أو في أي مكان آخر في العالم تماماً كما حدث في ووهان. تعد التوقعات المبنية على البيانات أكثر دقة من التوقعات المبنية على الحدس أو التمني.

التلخيص: إعادة تصميم المنزل

كطريقة لإنهاء هذا الفصل، دعونا نتحدث عن خططي لإعادة تصميم منزلي، وكيف يمكن تطبيق ما كنت أناقشه لتحسينه. يبلغ عمر منزلنا حوالي مئة عام، ولكنه لا يتمتع بسحر المنازل القديمة؛ اشتريناه بسبب موقعه الرائع. نصف نوافذه لا تفتح على الإطلاق، ويحتوي الحمام الثاني على ميزات تعود إلى ستينيات القرن الماضي – وهي بلاستيك ومشمع – لا يمكن أن تخفيها ستارة دش فاخرة أو مناشف حمام. أكثر ما يزعجني، تتساقط أجزاء من جانب البيت الأصلي بفعل رياح العواصف، وهذا ما يوفر نشارة فورية لحديقتنا. بعد أن احتجزت لمدة عام ونصف بسبب الوباء، قررنا هدم الجدار الذي يقسم غرفة المعيشة إلى مساحتين من دون أي سبب على الإطلاق.

لا أعرف أنا ولا زوجي الكثير عن كيفية صيانة المنزل. عندما اشترينا منزلنا الأول معاً منذ خمسة وعشرين عاماً، سألنا المالك عما يجب فعله بالنوافذ عندما تمطر؛ كنا قلقين من تدمير أطرها الخشبية الرائعة. قال المالك، الذي بنى المنزل، «أغلقوها»، وبدا متوتراً للغاية بشأن بيع المنزل لنا. مع ذلك، نظراً لكل ما قلته في هذا الفصل، فإن افتقاري للثقة بشأن إعادة التصميم يمثل ميزة كبيرة.

على الرغم من أن هدم الجدار النصفي في غرفة المعيشة يبدو وكأنه مسألة بسيطة يمكن القيام بها بواسطة مطرقة ثقيلة، فقد يكون هذا مثالاً آخر على تأثير السهولة، حيث يوضح نهاية غرفة نومنا الرئيسية في الطابق العلوي كما نعرفها. لقد اخترت أيضاً تصميماً بسيطاً للحمام الثاني لا يبدو أنه من الصعب إعادة إنشائه في مساحتنا – البساطة من حيث التعريف تعني البساطة. لكن العديد من الخبراء في إعادة التصميم يقترحون أن تنفق بما يصل إلى 50 بالمئة من الوقت والمال أكثر من تقديرات المقاولين، لذلك قمنا بذلك بالضبط. عند استبدال النوافذ، قد يجد المقاولون أضراراً بسبب المياه، وعفناً، وأعشاشاً للدبابير، وكل شيء آخر أرفض تصديقه موجود في منزلي، ولكنني بحاجة إلى الاستعداد له، من الناحيتين النفسية والمالية. علمتني عملية إعادة التصميم الأخيرة أيضاً أنه لا يمكنني ترك المقاول بمفرده لفترة طويلة، حيث أجرى بعض التعديلات الإبداعية بمفرده. هذه المرة، لن أترك المقاول بمفرده لأي فترة زمنية طويلة. لن تتم إعادة التصميم بسهولة مثل قلب صفحات أرتشيتكترل دايجست، ولكن سيكون هناك ضوء في نهاية النفق.

2

التحيز التأكيدي

كيف يمكننا أن نخطئ
عندما نحاول أن نكون على صواب

في وقت متأخر من بعد ظهر أحد الأيام، بينما كنت أنهي بعض الأعمال في مكتبي، تلقيت مكالمة من باسيمة (ليس اسمها الحقيقي)، وهي مستشارة سابقة وإحدى ألمع الطلاب الذين حضروا الحلقة الدراسية التفكير. بدت مستاءة، ولأنها ليست شخصاً يرهق بسهولة، فقد تركت ما كنت أفعله، واهتمت به.

أخبرتني أنها غادرت للتو مكتب طبيب جديد. عانت باسيمة من مشاكل صحية غامضة منذ أن كانت في المدرسة الثانوية. لم تستطع الحفاظ على ما تأكله، خاصة في الصباح؛ في بعض الأحيان كان غثيانها سيئاً لدرجة أنها تصاب بالإغماء. نتيجة لذلك، كانت نحيفة للغاية. استبعد الأطباء معظم الأمراض التي يشتبه بها عادة، مثل الاضطرابات الهضمية، والقرحة، وسرطان المعدة، لكنهم لم يتمكنوا من معرفة سبب أعراضها. أخبرتني أنها ذهبت إلى هذا الطبيب الجديد، لأنها كانت بحاجة إلى تجديد وصفة طبية لدوائها المضاد للغثيان، قبل أن تتوجه إلى فصل دراسي في الخارج في نيبال والأردن. استمع إليها الطبيب بأدب، وهي تصف أعراضها. ثم سألها: «هل تستمتعين بالتقيؤ؟».

كان من الواضح لباسيمة أنه يشتبه في إصابتها بمرض الرغبة في إنقاص الوزن. لقد تفاجأت لدرجة أنها لم تستطع أن تتذكر بالضبط كيف سارت بقية المحادثة، ولكن عندما أخبرتني بها، سارت الأمور على النحو التالي:

باسيمة: لا، أنا لا أستمتع بالتقيؤ.

الطبيب (فكر بالطبع أنها تنكر مشكلتها): هل تستمتعين بالطعام أصلاً؟

باسيمة (تتساءل من سيستمتع بالطعام إذا كان يعاني من مشاكل الهضم المزمنة مثلها): لا.

الطبيب (فكر، هذا بالضبط ما كنت أظنه. حسناً لقد وصلنا إلى النقطة الأساسية) هل تريدين أن تقتلي نفسك؟

باسيمة: لا!

عند هذه النقطة، كانت باسيمة مستاءة للغاية لدرجة أنها خرجت من غرفة الاستشارات. أصبح الطبيب، الذي فسّر رد فعلها على أنه إنكار هستيري، أكثر اقتناعاً بتشخيصه، وافترض أنها لم تكن فقط على وشك الهرب من مكتبه، بل الهرب من مشاكلها. تبعها إلى غرفة الانتظار، وصرخ في وجهها أمام المرضى الآخرين: ارجع إلى مكتبي! لديك مشكلة جدية». هرعت إلى سيارتها بدلاً من ذلك، واتصلت بي.

ذهبت باسيمة إلى الفصل الدراسي في الخارج، ولكنه أُلغي في منتصفه بسبب كوفيد–19. اختفت أعراضها خلال الشهرين اللذين كانت فيهما في الخارج. لا أحد يعرف على وجه اليقين سبب غثيانها وفقدان الوزن، لكن باسيمة تعتقد الآن أنه من المحتمل أنها كانت تعاني من حساسية تجاه شيء ما في الولايات المتحدة، وأن الوقت الذي قضته بعيداً عن مصدر المواد المسببة للحساسية سمح لجهازها المناعي بالهدوء. ما نعرفه على وجه اليقين هو أنها لم تعالج قط من فقدان الشهية، وأن مستويات التوتر لديها بالتأكيد لم تنخفض مع ظهور جائحة عالمية، وتعطل خططها.

في الوقت الذي نعلم الآن أن تشخيص طبيبها لفقدان الشهية كان خاطئاً، يمكننا أيضاً أن نرى لماذا كان واثقاً جداً من تشخيصه. كانت باسيمة نحيفة للغاية، وقد استبعد معظم الأسباب الشائعة الأخرى لأعراضها؛ لقد أخبرت الطبيب أنها لا تستمتع بالطعام؛ وأظهرت إنكاراً قوياً بشكل غير عادي للمشاكل النفسية المحتملة. عندما خرج الطبيب عن مساره كان يسألها فقط عن الأشياء التي تؤكد شكوكه، ويسألها بطريقة تجعلها تظل مؤكدة مهما تكن إجابتها.

مسألة واسون 2 - 4 - 6

جرّب هذه المسألة: سأعطيك سلسلة من ثلاثة أرقام. يتم تحديد التسلسل بقاعدة بسيطة يجب عليك أن تعرفها. تذكر أن القاعدة تتعلق بالتسلسل – أي العلاقات بين الأرقام الثلاثة. ستثبت لي أنك اكتشفت القاعدة من خلال إعطائي تسلسلاتك الخاصة المكونة من ثلاثة أرقام. في كل مرة تقترح فيها تسلسلاً، سأخبرك إن كان يتبع القاعدة أم لا. يمكنك اختبار العدد الذي تريده من التسلسلات. عندما تكون متأكداً من فهمك للقاعدة، أخبرني. سأخبرك بعد ذلك إذا كانت هذه هي القاعدة التي استخدمتها لإنشاء التسلسل الخاص بي.

مستعد؟ هذه هي الأرقام الثلاثة: 2– 4–6.

ما هي الأرقام الثلاثة التي ستختبرها؟ اسمحوا لي أن أوضح ما يحدث عادة في تجربة باستخدام هذه المسألة. لنفترض أن طالباً يُدعى مايكل كان الشخص موضع الاختبار، وكنت أنا الذي يختبره. يعطيني مايكل التسلسل 4– 6– 8 وأخبره أن تسلسله يتبع القاعدة. يعتقد مايكل أنه عرف القاعدة. يقول: «هذا سهل للغاية». «القاعدة هي زيادة الأعداد بمقدار اثنين». فأخبره أن إجابته خاطئة.

يراجع مايكل فرضيته: «حسناً، حسناً»، كما يعتقد، «ربما لا تكون أعداداً زوجية، ولكن أي أعداد تزداد بمقدار اثنين». فخوراً باكتشاف ذلك، يجرّب 3، 5، 7، معتقداً أن الجواب كان من الأفضل أن يكون نعم. في الواقع، أقول «نعم». في محاولة منه لمزيد من الحذر، يختبر الآن 13 و15 و17 ويحصل على نعم أخرى. لذلك، يعلن منتصراً، «أي عدد يزيد بمقدار اثنين !!!» أقول له إن هذه ليست القاعدة أيضاً. حصل مايكل على درجة ممتازة في الرياضيات في اختبار السات، لذا فهذه حقاً ضربة لثقته بنفسه. حاول مرة أخرى:

مايكل: 5–7–9

أنا نعم.

مايكل: همممممم. حسناً، ماذا عن 1004، 1006، 1008؟

أنا نعم.

مايكل: يا إلهي، كيف لا يكون هناك زيادة في الأعداد بمقدار اثنين؟

فعل مايكل ما يفعله معظم المشاركين في تجربة بيتر واسون الشهيرة 2–4–6. اختبر فرضيته من خلال جمع الأدلة التي تؤكد ذلك. يعد تأكيد البيانات ضرورياً، ولكنه ليس كافياً، لأنك تحتاج أيضاً إلى عدم تأكيد فرضيتك. لتوضيح كيفية القيام بذلك، دعنا نبدأ من خلال إعادة النظر في التسلسلات التي قلت إنها تتوافق مع القاعدة. لقد كانت:

6–4–2

8–6–4

17–15–13

5–7–9

1008–1006–1004

يوجد في الواقع عدد لا حصر له من القواعد المحتملة التي تتوافق مع هذه البيانات. الأعداد المتزايدة بمقدار اثنين والتي لها نفس مقادير الأرقام. أعداد متزايدة بمقدار اثنين أكبر من –10. أعداد متزايدة بمقدار اثنين أكبر من –11. وهلم جرا.

لا يمكننا اختبار كل هذه الفرضيات، ولكن النقطة المهمة هي أنه عندما يكون هناك الكثير من القواعد الممكنة التي يمكن أن تشرح البيانات المتاحة، فإن الأخذ بالفرضية الأولى التي تخطر على بالك، لن تسمح لك بالعثور على الفرضية الصحيحة.

عندما فكّر مايكل على هذا النحو، قرر النظر في قاعدة بديلة: «تزداد الأرقام بالمقدار نفسه». لنفي فرضيته الأصلية واختبار هذا البديل، أعطاني 3– 6– 9. قلت نعم.

مايكل: فهمت. ماذا عن 4– 8–12؟

أنا نعم.

مايكل (باستخدام معادلة خيالية لإثبات أنه ليس غبياً): حسناً، أنا متأكد من أنها X + k حيث X هي رقم متغير وk ثابت.

أنا لا.

ما يجب على مايكل فعله هو محاولة عدم تأكيد فرضيته مرة أخرى. عندما شعر بالإحباط أعطاني تسلسلاً عشوائياً.

مايكل: ماذا عن 4– 12– 13؟

أبتسم وأقول له نعم – هذا يتوافق مع القاعدة.

مايكل: ماذاااا!؟

كان هذا هو الاختبار الحاسم، الذي انتهك الفرضية التي كان يختبرها في الوقت الحالي. بعد التأمل لبرهة، قال مايكل، «3–4–5؟»

هززت رأسي لا. هذا التسلسل لا يتبع القاعدة.

في هذه المرحلة أصبح أكثر تواضعاً، وسأل بخنوع: «هل يمكن أن تكون القاعدة أي أعداد متزايدة؟»

قلت: «نعم! بالضبط».

تأكيد التحيز

كان بيتر سي واسون عالم نفس معرفياً في كلية لندن الجامعية. ابتكر مسألة 2–4–6 الشهيرة في العام 1960، حيث قدّم أول عرض تجريبي لما أسماه بالتحيز التأكيدي، وميلنا لتأكيد ما نعتقد به، بالعودة إلى تلك الأيام، افترض جميع علماء النفس تقريباً أن البشر منطقيون وعقلانيون. كما قد يتوقع المرء من عالم النفس الذي صاغ مصطلح التحيز التأكيدي، لم يؤكد واسون هذا الاعتقاد الشائع.

في تجربة واسون الأولى للمسألة، وجد قرابة خمس المشاركين فقط القاعدة الصحيحة من دون الإعلان أولاً عن أي قواعد غير صحيحة. صُدم واسون من عدد الأشخاص الذين لم يتمكنوا من حل هذه المسألة التي بدت بسيطة لدرجة أنه اعتقد أن المشكلة قد تكمن في بنية التجربة نفسها، وبحث عن طرق لإصلاحها. عندما أعيدت التجربة في جامعة هارفارد، قيل للمشاركين إن لديهم فرصة واحدة فقط للإجابة الصحيحة. أمِل واسون أن يحملهم ذلك على عدم التسرع. ومع ذلك، كانت إجابة 73 بالمئة من المشاركين غير صحيحة.

حتى أن البعض أعلن بإصرار وقالوا: «لا يمكنني أن أكون مخطئاً لأن قاعدتي صحيحة بالنسبة إلى هذه الأرقام» أو «القواعد نسبية. إذا كنت أنت الذي تُختبر وكنت أنا الذي أختبرك، فسأكون على صواب». لم يعلن أحد المشاركين عن أي قاعدة، وأصيب أحد المشاركين بأعراض ذهانية أثناء التجربة – من يعرف السبب – ونُقل بسرعة إلى المستشفى بسيارة إسعاف. جاء مشارك آخر بقاعدة رائعة: «إما أن الرقم الأول يساوي الثاني ناقص اثنين، والثالث عشوائي لكنه أكبر من الثاني، أو الرقم الثالث يساوي الثاني زائد اثنين، والأول عشوائي ولكن أقل من الثاني». لقد شرح هذا لمدة خمسين دقيقة قبل أن يستسلم.

إذا أخذنا المسألة 2–4–6 في الاعتبار، دعونا الآن نستعيد زيارة باسيمة إلى الطبيب. شخّص إصابتها بفقدان الشهية ثم طرح الأسئلة التي تؤكد تشخيصه، ونتيجة لذلك، كانت كل معطياته إيجابية: امرأة شابة تتقيأ بشكل متكرر، وهي نحيفة للغاية، ولا تستمتع بالطعام، وتبالغ في ردود أفعالها على الأسئلة المتعلقة بمشاكل ذهنية محتملة.

مع ذلك، تماماً كما هو الحال مع المسألة 2–4–6، كان هناك عدد لا حصر له من التفسيرات المحتملة التي ستكون أيضاً متسقة مع هذه المجموعة من المعطيات. لم يفكر حتى في بديل واحد معقول للغاية: ربما كانت باسيمة تعاني من مرض غير عادي جعلها تتقيأ، وكانت تعاني من الأطباء الذين لم يفهموا مشكلتها. لاختبار هذا الاحتمال، كان على الطبيب أن يسألها أسئلة مثل: «هل تعتقدين أنك بدينة بينما يقول الآخرون أنك نحيف؟» و«هل تمرضين عندما تشعرين بالشبع؟». كانت باسيمة ستجيب بكل سرور بـ «لا» على السؤالين، مقدمة بذلك معطيات قد تجعله أقل ثقة في تشخيصه الأولي.

مياه إيفيان

أحياناً يضللنا الناس عن قصد بالطريقة التي يقدمون بها معطيات مؤكدة، كما هو الحال في هذا الإعلان عن مياه إيفيان، والذي عرض في المملكة المتحدة عام 2004. يظهر في الإعلان امرأة جميلة عارية، وأجزاء من جسدها محجوبة بشكل استراتيجي بواسطة دراجة، وتظهر بشرتها المتوهجة. وكتب في أسفل الصفحة: احصل على المظهر الجيد الذي تريده. 79 بالمئة من الأشخاص الذين يشربون لتراً إضافياً من مياه إيفيان المعدنية الطبيعية النقية يومياً يلاحظون أن بشرتهم تبدو أكثر نعومة ورطوبة، ونتيجة لذلك تبدو أصغر سناً.

بدا هذا مقنعاً للغاية. ولكن قبل أن تطلب صندوقاً من مياه إيفيان للتحضير لرحلتك القادمة إلى الشاطئ، تذكر المسألة 2–4–6. لقد تبيّن أن القاعدة أوسع بكثير من الفرضيات التي فكّر فيها أشخاص مثل مايكل؛ لم تكن معادلة معقدة بل بالأحرى عدداً متزايداً. وبالمثل، فإن الحقيقة الكامنة وراء نتائج الدراسة المذكورة في الإعلان قد تكون أن شرب لتر إضافي من أي ماء ينتج عنه بشرة متوهجة تبدو أكثر شباباً، سواء كان ذلك من بولندا سبرينغ، أو فيجي، أو داساني، أو حتى ماء الصنبور، وهو ما سيكون أرخص بكثير. قراء إعلان إيفيان الذين لا يأخذون بعين الاعتبار هذه الاحتمالات الأخرى والذي هم ضحايا التحيز التأكيدي، والذي يضللهم للاعتقاد بأن إيفيان فقط هو الذي يمكن أن يجعلهم يبدون أصغر سناً.

مصاعد

إليك تطبيق آخر لمسألة 2–4–6 التي يجب أن يختبرها العديد من القراء شخصياً وهو زر إغلاق الباب في المصاعد. عندما تتأخر أو ينفد صبرك، تضغط الزر بشكل متكرر وفي النهاية يُغلق الباب. ثم، إذا كنت مثلي، فأنت تتنفس بعمق، وتستمتع بالرضا عندما تعرف أنك وفرّت على نفسك بضع ثوانٍ ثمينة من الانتظار. ولكن كيف تعرف أن الضغط على زر إغلاق الباب تسبب بالفعل في إغلاقه؟ قد تقول إنك تعرف ذلك لأنه في كل مرة تضغط فيها على الزر، يُغلق الباب. ولكن، كما تعلم أيضاً، تُغلق أبواب المصعد حتى عندما لا تضغط على زر إغلاق الباب، لأن لديها مؤقتات. كيف تعرف أن الباب أُغلق بسبب المؤقت أو بسببك؟

بفضل قانون الأمريكيين ذوي الإعاقة، يُفترض بأبواب المصاعد أن تظل مفتوحة لفترة كافية للسماح لأي شخص يستخدم عكازات أو كرسياً متحركاً بالدخول. وفقاً لكارين بينافيل، المديرة التنفيذية لشركة صناعة المصاعد الوطنية لا تعمل أزرار إغلاق الباب قبل أن ينتهي وقت الانتظار

هذا. لذلك، من الآن فصاعداً، يمكنك قضاء الثواني التي تمضيها في انتظار إغلاق أبواب المصعد عن طريق التفكير بصبر في مخاطر التحيز التأكيدي.

الرذاذ المضاد للوحوش

منذ عدة سنوات، استفدت من التحيز التأكيدي لتهدئة ابنتي. عندما كان عمرها خمس سنوات، أصبح زوجي رئيساً لأحد مساكن الكليات بجامعة ييل، والتي تشبه تماماً جريفندور أو سليذرين في كتب هاري بوتر. انتقلنا إلى منزل رئيس كلية بيركلي، وهو قصر عملاق بني لإيواء الرئيس وعائلته وأيضاً لاستضافة أحداث الطلاب. تم تصنيف المنزل على طراز ييل النموذجي: قديم، ومظلم، وقوطي، ومليء بصور لأشخاص لا يبتسمون. فقط تخيل هوجورتس.

عندما حل الهالوين، قام الطلاب بتزيين المنزل من أجل الحفلة، وتحويله إلى منزل مسكون بشبكات العنكبوت، والتوابيت، والجماجم، وأشياء أخرى في كل مكان تنظر إليه. كانت الزينة مقنعة جداً لدرجة أن ابنتي خافت جداً، وارادت العودة إلى منزلنا السابق. لذلك ملأت زجاجة رذاذ بالماء وأخبرتها أنه رذاذ مضاد للوحوش. أخذناها إلى كل غرفة في المنزل ورشت الرذاذ. منذ ذلك الحين، لم يرصد أي وحش في المنزل.

الدم الفاسد

ربما يحصل التحيز التأكيدي بشكل جماعي من قبل مجتمعات بأكملها لسنوات، وعقود، وقرون. إن الممارسة المعروفة بسحب الدماء الفاسدة هي حالة يُستشهد بها كثيراً. اعتقد المعالجون الغربيون من العصور القديمة إلى أواخر القرن التاسع عشر أنه إذا سحب دم المريض الفاسد خلال مرضه، فإن حالته ستتحسن. يُفترض أن جورج واشنطن مات من هذا العلاج عندما سحب طبيبه 1.7 لتراً من الدم لعلاج التهاب الحلق. تخيل زجاجتي نبيذ مليئتين بالدم! كيف كان أسلافنا الأذكياء يعتقدون لأكثر من ألفي عام أن استنزاف جزء حيوي مما يجعلنا نواصل الحياة يمكن أن يكون مفيداً؟ بحلول الوقت الذي ولد فيه واشنطن، كانوا قد اكتشفوا بالفعل أن الأرض كروية، وأن السير إسحاق نيوتن قد صاغ القوانين الفيزيائية الثلاثة للحركة، لكنهم كانوا يعتقدون أن التخلص من الدم الفاسد هو الحل.

مع ذلك، إن كنا في مكانهم، ربما ما كنا لنختلف عنهم. تخيّل نفسك في العام 1850، وأنت تعاني من آلام شديدة في الظهر. سمعت أنه في العام 1820، سحب الملك جورج الرابع 150 أوقية من الدم ومع ذلك عاش لمدة عشر سنوات أخرى. وسمعت أيضاً أن أرق جارك عولج عن طريق سحب الدماء. الأهم من ذلك، إنك سمعت أنه بشكل عام، تحسنت حالة ثلاثة أرباع الأشخاص تقريباً الذين أصيبوا بالمرض وجرى السحب من دمائهم (أنا أعرض هذه الأرقام للتوضيح). تبدو البيانات مقنعة. لذلك، تحاول سحب الدماء وتشعر بالتحسن عملياً.

لكن هنا تكمن المشكلة، لنفترض أن هناك مئة شخص أصيبوا بالمرض، ولكن لم تُسحب منهم الدماء، وتحسن خمسة وسبعون منهم أيضاً. الآن يمكنك أن ترى أن ثلاثة أرباع الناس يتحسنون بغض النظر عما إذا تم سحب الدم أم لا. من الممكن ارتكاب خطأ كهذا لأن أجسامنا لديها القدرة على شفاء نفسها معظم الوقت. ومع ذلك، أهمل الناس التحقق مما قد يحدث إذا لم يقوموا بسحب الدماء. ركّزوا فقط على الأدلة المؤكدة.

اختبار سريع

عندما ألقي محاضرة حول التحيز التأكيدي، أقوم باستجواب الطلاب من خلال المسألة 2–4–6 وجميع الأمثلة التي عرضتها في هذا الفصل حتى الآن، في نهاية المحاضرة أعطيهم اختباراً. قد يوضح أحدهم الأسئلة التي أستخدمها، المأخوذ من كتاب كيث ستانوفيتش وريتشارد ويست وماجي توبلاك حاصل العقلانية: نحو اختبار التفكير العقلاني، مدى صعوبة تمييز التحيز التأكيدي.

قام الباحث المهتم بالعلاقة بين احترام الذات والصفات القيادية بأخذ عينات من ألف فرد تم تحديدهم على أنهم يتمتعون بصفات عالية في القيادة. وجد الباحث أن 990 من هؤلاء الأشخاص يتمتعون بثقة كبيرة في الذات، في حين أن 10 لديهم ثقة منخفضة بالذات. في غياب أي معلومات أخرى، ما هو أفضل استنتاج يمكن للمرء أن يستخلصه من هذه البيانات؟

(أ) هناك علاقة إيجابية قوية بين الثقة في الذات والصفات القيادية.

(ب) هناك علاقة سلبية قوية بين الثقة في الذات والصفات القيادية.

(ج) لا يوجد ارتباط بين الثقة في الذات والصفات القيادية.

(د) لا يمكن استخلاص أي استنتاج من هذه البيانات.

إذا حددت (أ)، فأنت مثل ثلث طلابي. وسأقول لك إن هذا غير صحيح.

أنا لا أخبرك بهذا لكي أسخر من طلابي. أعلم حقيقة أنه من بين الطلاب الذين أخطأوا في هذا السؤال كانوا يعتبرون من عباقرة الأطفال، والمتفوقين في المدرسة الثانوية، والأبطال الوطنيين في مسابقات الرياضيات والمناظرات. كما أنهم متحمسون للغاية للحصول على هذا السؤال بشكل صحيح في السعي وراء معدل 4. لكن التحيز التأكيدي يمكن أن يكون مضللاً بقوة، حتى بعد أن علموا به للتو.

كما هو الحال في المسألة 2–4–6، فإن الفرضية القائلة إن الثقة المرتفعة بالذات مرتبطة بالقيادة الجيدة هي فرضية أولى معقولة، وفوق ذلك، يبدو أن 99 بالمئة من البيانات تدعمها. لذا، كيف يمكن أن تكون خاطئة؟ مرة أخرى، تكمن المشكلة في أن الباحث في السيناريو لم يكن لديه أي بيانات عن الأشخاص ذوي الصفات القيادية الضعيفة. إذا كان 99 بالمئة من الأشخاص ذوي الصفات القيادية السيئة يتمتعون أيضاً بثقة كبيرة بالذات، فلا يمكننا أن نستنتج أن هناك ارتباطاً إيجابياً بين القيادة والثقة بالذات. وبما أن الباحث لا يمتلك هذه البيانات، فإن الإجابة الصحيحة هي (د). لا يمكن للمرء استخلاص أي استنتاجات من البيانات.

لماذا التحيز التأكيدي سيئ بالنسبة إليك؟

حتى الآن، قد لا يبدو التحيز التأكيدي ضاراً بالشخص الذي يلجأ إليه. تبدو المسألة 2–4–6 خادعة ومصممة عن قصد لخداع الأشخاص، لذا فإن أولئك الذين لا يحلون هذه المسألة لا يشعرون بالإحباط الدائم بسبب فشلهم. لقد أضر التشخيص الخاطئ لفقدان الشهية بباسيمة، ولكنه لم يضر الطبيب الذي قام بذلك بسبب تحيزه التأكيدي. نظراً لعدم وجود علماء يتابعوننا في الحياة الواقعية، ويقدمون تعليقات حول ما إذا كانت استنتاجاتنا غير صحيحة، فإن أولئك الذين يظهرون تحيزاً تأكيدياً قد لا يكتشفون أبداً عدد استنتاجاتهم الخاطئة. ربما لا يزال طبيب باسيمة لا يعرف الخطأ في

تشخيصه لمرض باسيمة؛ إلا إذا قرأ هذا الكتاب. بالنظر إلى أن أولئك الذين يرتكبون التحيز التأكيدي قد لا يدركون حتى أن استنتاجهم كان خاطئاً، فهل يمكن أن يضر التحيز التأكيدي بشكل مباشر بمن يرتكبه؟ ما من شك أن التحيز التأكيدي قد يكون سيئاً ومؤذياً للأفراد والمجتمعات.

إيذاء الأفراد

دعونا نتحدث عن الأفراد أولاً. يؤدي التحيز التأكيدي لجعل المرء يكون وجهة نظر غير دقيقة عن نفسه. حسناً، كيف يمكننا هنا أن نحل المسألة.

يرغب كثيرون منا في فهم أنفسهم بشكل أفضل بحيث يكون لديهم إحساس صادق بالمكان الذي يقفون فيه في حياتهم والعالم، ونحن نطرح على أنفسنا أسئلة من هذا القبيل: هل زواجي في ورطة؟ هل أنا مختص؟ هل أنا محبوب؟ نريد إجابات محددة وموضوعية حول شخصياتنا، ومعدلات الذكاء، والذكاء العاطفي، والعمر الحقيقي. يفسر اهتمامنا الشديد بأنفسنا انتشار كل هذه الاختبارات على الإنترنت وفي المجلات التي تحمل عناوين مثل «ماذا تقول ______ عنك؟».

تخيل أن شخصاً يُدعى فريد رأى إعلاناً عبر الإنترنت يسأل: «هل لديك قلق اجتماعي؟» يشعر فريد بالفضول، لذلك يدفع 1.99 دولاراً لإجراء الاختبار. عندما ينتهي، يُقال له إنه سجل درجة عالية في القلق الاجتماعي، بما مجموعه أربعة وسبعين في المئة. في البدء، كان فريد متشككاً، ولكن الآن بعد أن فكّر في الأمر، كانت هناك أوقات كان فيها قلقاً اجتماعياً. واجه صعوبة في التعبير عن أفكاره في اجتماع الموظفين الأخير، وخشي الذهاب إلى حفلات الكوكتيل. مع كل هذه الأمثلة المؤكدة التي استعادها للتو، فهو مقتنع الآن بأنه يعاني من قلق اجتماعي. كما هو الحال في المسألة 2–4–6، فقد نسي استعادة أمثلة غير مؤكدة؛ مثل اجتماع فريق العمل قبل ثلاثة أسابيع حيث أشار، دون عناء، إلى عيوب في السياسة الحالية، أو حقيقة أنه يستمتع بالتحدث إلى الناس بعيداً عن حفلات الكوكتيل. لسوء الحظ، أقنع نفسه بأنه قلق اجتماعياً، لذلك قد يتجنب المواقف الاجتماعية أكثر من السابق. هذا ما يُعرف باسم التوقع ذاتي التحقق.

فيما يلي مثال آخر عن طريقة يمكن أن يؤذي فيها التحيز التأكيدي أولئك الذين يرتكبونه، وهذه المرة سنتحدث عن تقنية حديثة إلى حد ما: اختبارات الحمض النووي. من السهل الحصول على ملف تعريف وراثي هذه الأيام من خلال الشركات التي تستهدف الأفراد مثل شركتي *23 وأنا*

أيضاً. لن تحتاج لتحصل على تقرير عن أسلافك سوى لدفع مئة دولار، وبذلك تعرف توجهاتك الصحية، مثل هل أنت عرضة للإصابة بداء السكر من النوع 2 أو سرطان الثدي والمبيض. وفقاً لأحد التقديرات، قام أكثر من ستة وعشرين مليون شخص في الولايات المتحدة بشراء اختبارات جينية بحلول أوائل العام 2019.

لكن من السهل إساءة تفسير نتائج الاختبار. قد يعتقد بعض الناس أن الجينات تحدد حياتنا، ولكن الأكيد هو أن الجينات لا تفعل ذلك، لأنها تتفاعل دائماً مع البيئة، حتى عندما لا يعتقد الناس بالضرورة أن الجينات هي مصيرهم، فإن التحيز المؤكد قد يجعلهم يعيدون كتابة تاريخهم، وهم يحاولون فهم أنفسهم في ضوء نتائج اختباراتهم الجينية. في دراسة تعاونت فيها مع مات ليبوويتز، طالب وأستاذ مساعد في جامعة كولومبيا، بحثنا في هذا الاحتمال.

في البدء، جنّدنا مئات المتطوعين الذين كانوا على استعداد لتزويدنا بعناوينهم البريدية حتى يتمكنوا من تلقي حزمة تحتوي على موادنا التجريبية؛ قيل لهم إنهم سيتلقون عند المشاركة في دراستنا مبلغاً مالياً. تضمنت الحزم التي تلقوها تعليمات بشأن كيفية الوصول إلى تجربتنا عبر الإنترنت، وحاوية بلاستيكية صغيرة عليها ملصق مكتوب عليه «مجموعة اختبار اللعاب الذاتي لحمض 5– هيدروكسي إندوليتيك»، «صنع في الولايات المتحدة»، مع تاريخ انتهاء الصلاحية. بعد تقديم الموافقة المستنيرة عبر الإنترنت، علم المشاركون أنه كجزء من الدراسة، سيخضعون لاختبار اللعاب الذي سيقيس استعدادهم الوراثي للاكتئاب (كان المشاركون أحراراً في الانسحاب من الدراسة في أي وقت دون فقدان البدل المالي).

بعد ذلك، طُلب منهم فتح الحاوية البلاستيكية، وإخراج قنينة من غسول الفم، وشريط اختبار منها. كما طُلب منهم شطف أفواههم باستخدام غسول الفم وبصقه. لم يعلموا أن غسول الفم لم يكن يحتوي سوى على غسول الفم العادي الذي خلطه مساعدي بالسكر. بعد ذلك، طُلب منهم وضع شريط الاختبار من الحاوية تحت ألسنتهم. أخبرتهم الإرشادات أن الشريط حساس لحمض 5– هيدروكسي إندوليتيك، والذي يعمل بمثابة وكيل للكشف عن القابلية الوراثية للاكتئاب الشديد. كان شريط الاختبار في الواقع شريط اختبار الغلوكوز، لذلك عندما وضعوه تحت ألسنتهم تغير لونه أمام أعينهم بسبب السكر الموجود في غسول الفم الذي استخدموه للتو. ذكر المشاركون اللون الذي رأوه على الشريط، وقيل لهم إنهم سيتعلمون الآن ما يشير إليه هذا اللون.

في هذه المرحلة، قام برنامجنا التجريبي بتعيين المشاركين بشكل عشوائي في واحدة من مجموعتين. قيل لأفراد إحدى المجموعتين أن اللون الذي أدخلوه يشير إلى أنهم ليسوا عرضة وراثياً للاكتئاب الشديد، وقيل لأفراد المجموعة الثانية أن اللون يشير إلى أنهم ليسوا عرضة وراثياً للاكتئاب الشديد. دعونا نطلق عليهم مجموعة الجينات الغائبة ومجموعة الجينات الحالية، على التوالي.

بعد أن تلقى المشاركون ردود الفعل، أخذوا مخزون بيك للاكتئاب II، المعروف باسم BDI–II. هذا مقياس مثبت جيداً للاكتئاب، وسئل المستجيبين عن مستويات أعراض الاكتئاب المختلفة التي عانوا منها في الأسبوعين الماضيين. على سبيل المثال، بالنسبة إلى «الحزن»، أعطوا خيارات، «أنا لا أشعر بالحزن»، «أشعر بالحزن»، «أنا حزين طوال الوقت ولا أستطيع الخروج منه»، و«أنا حزين جداً أو غير سعيد لدرجة أنني لا أستطيع التوقف عن الحزن».

ليس لدينا طريقة للتحقق إن كانت إجابات المشاركين لدينا هي انعكاسات دقيقة لما جرى في الأسبوعين الماضيين. شيء واحد يمكننا أن نجزم فيه، وهو أنه بالنظر إلى أن المشاركين تلقوا أحد شرطي التغذية الراجعة الجينية بشكل عشوائي، فلا يوجد سبب لتوقع أن تكون إحدى المجموعتين قد مرت بأكثر من أسبوعين محبطين من الأخرى. ربما مرّ بعض الأفراد بأسابيع أسوأ من غيرهم، لكن مثل هذه الاختلافات كان يجب أن تكون متساوية بسبب التعيين العشوائي لعدد كبير من المشاركين.

مع ذلك، فإن مجموعة الجينات الحالية سجلت درجات أعلى بشكل ملحوظ في BDI–II من مجموعة الجينات الغائبة. بمعنى أنه رغم أنهم عينوا عشوائياً لتلقي أحد ردود الفعل الجينية، فإن أولئك الذين قيل لهم إنهم مهيئون وراثياً، أبلغوا عن اكتئاب أكثر من الأسبوعين السابقين مقارنة بأولئك الذين أعلموا أنهم ليسوا مهيئين وراثياً. علاوة على ذلك، كان متوسط درجة BDI–II للمجموعة الجينات الغائبة 11.1، وهي درجة مصنفة على أنها لا تعاني من الاكتئاب بشكل أساسي، في حين أن متوسط درجة المجموعة الحالية الجينية كان 16.0، والتي تم تصنيفها على أنها تعاني من الاكتئاب.

يمكن للتحيز التأكيدي أن يفسر بسهولة هذا الاكتئاب الزائف. عند معرفة أنهم معرضون وراثياً للإصابة بالاكتئاب الشديد، يجب أن يكون المشاركون قد بحثوا عن الأوقات التي شعروا فيها

بالضعف من أجل فهم «نتائج الاختبارات الجينية» الخاصة بهم. ربما يتذكرون الليلة التي لم يتمكنوا فيها من النوم قبل الساعة الثانية بعد منتصف الليل، أو في الصباح الذي لم يكن لديهم الدافع للذهاب إلى العمل، أو ركوب المترو الذي لم يتمكنوا فيه من التوقف عن التساؤل عن معنى حياتهم. كل هذه الأدلة المؤكدة جعلتهم يعتقدون أن الأسبوعين الماضيين كانا محبطين أكثر مما كانا عليه في الواقع.

قبل الانتقال، أود أن أكون واضحاً بشأن هذه الطبيعة الخادعة للدراسة، فدائماً ما تطرح عليّ أسئلة بشأنها. تم تطوير الإجراء التجريبي من خلال مناقشة مستفيضة مع مجلس المراجعة المؤسسية بجامعة ييل، والذي يشرف على حماية الموضوعات البشرية. عند الانتهاء من الدراسة، أُخبر المشاركون عن الخداع بالقيمة العلمية للدراسة، وزودوا بمعلومات الاتصال الخاصة بنا. حتى الآن، لم تردنا أية تقارير عن حدوث آثار سلبية. راسلتنا إحدى المشاركات عبر البريد الإلكتروني، وسألتنا عن ماركة غسول الفم التي استخدمناها، لأنها لا تحب كل أنواع غسول للفم الموجودة في السوق، لكنها تعتقد أن مذاق غسولنا جيد حقاً؛ كان علينا أن نذكرها بأن ذلك بسبب إضافة السكر إليه.

بسبب حادث مؤسف، انتهى بنا الأمر بمزيد من الأدلة على قوة تأثير التأكيد. بعد أن بدأنا الدراسة مباشرة، تلقينا مكالمة من شرطي من مدينة أتلانتا، ولاية جورجيا، أخبرنا أن امرأة ما قد أحضرت طرداً مشبوهاً وصلها عبر البريد، ووجدت فيه رقم الاتصال الخاص بنا. وبحسب الشرطي، فإن المرأة التي أحضرت الطرد إلى المحطة، سألت أفراد أسرتها إن كان أحد منهم قد طلب الطرد، ومن المثير للاهتمام، أنها ذكرت أيضاً أنه عند وصول الطرد، بدأ جميع أفراد عائلتها يشعرون بالحكة! لأنهم اعتقدوا أن العبوة ربما تحتوي على شيء ضار مثل الجمرة الخبيثة، وافترضوا أن سبب الحكة لديهم هو محتويات العبوة. لذلك، كان هذا مثالاً على التحيز التأكيدي الذي يعمل في الحياة الواقعية.

خسرت المرأة التي أحضرت الطرد إلى الشرطة ساعة أو ساعتين فقط من يومها، وخسر أحد أفراد عائلتها الذي شارك معنا عشر دولارات التي سيتقاضاها لقاء المشاركة عندما باح لها بحقيقة الأمر. لكن نوع التحيز التأكيدي الذي كشفته الدراسة، بالإضافة إلى المثال السابق الذي قدمته عن اختبار الشخصية، أوضح خطراً محتملاً أكثر عمقاً للتحيز التأكيدي، وهو حلقات مفرغة. هذا ما

يحدث عندما تبدأ بفرضية مؤقتة تصبح أكثر تأكيداً وتطرفاً حيث تقوم حصرياً بتجميع الأدلة المؤكدة، وهذا بدوره يدفعك إلى البحث عن المزيد من الأدلة المؤكدة.

لا يمكن لأي اختبار جيني أو اختبار شخصية تقديم إجابات محددة عن هوية الشخص. نتائج هذه الاختبارات دائماً قابلة للأخذ والرد. هذا لأن الاختبارات يمكن أن تكون غير كاملة، ولكن الأهم من ذلك، أنها تكون قابلة للأخذ والرد لأننا نعيش في العالم الواقعي. على سبيل المثال، يعتبر جين BRCA1، الذي اشتهر بفضل قرار أنجلينا جولي الخضوع لعملية استئصال الثدي المزدوج عندما أثبتت إصابتها به، أنه أحد أكثر المتغيرات الجينية إفادة، حيث يتوقع أن تكون نسبة الإصابة بسرطان الثدي 60 إلى 90 بالمئة.

مع ذلك، فإن هذه القدرة التوقعية العالية نادرة للغاية، نظراً لوجود العديد والعديد من العوامل غير الجينية بالإضافة إلى العديد من الجينات المتفاعلة التي تحدد النتائج الفعلية. وبالمثل، فإن اختبارات الشخصية، التي طوّرت لاستخدامها في التوظيف في مكان العمل، والاستشارة، وكذلك لمساعدتنا على فهم أنفسنا، توفر معلومات غير مضمونة إلى حد كبير؛ قد لا يكون الشخص الذي يُظهر أنه مقبول في اختبار معين مقبولاً في بيئة مختلفة أو عند أداء نوع آخر من المهام.

أنا لا أنكر أن هذه الاختبارات يمكن أن تكون مفيدة، فأنا أخطط لإجراء اختبار جيني شخصي قريباً لفهم المخاطر الصحية الخاصة بي حتى أكون أكثر استباقية عندما يتعلق الأمر بجوانب حياتي التي يمكنني التحكم فيها. بالإضافة إلى ذلك، فإن فهم مكاني بين عامة الناس من حيث الانطوائية والانبساطية أو الانفتاح يمكن أن يعطيني رؤى مفيدة حول تفاعلاتي الاجتماعية.

مع ذلك، يمكن للتحيز التأكيدي أن يقودنا بسهولة إلى نظرة غير صحيحة ومبالغ فيها عن أنفسنا. بمجرد أن نبدأ في الاعتقاد بأننا مكتئبون، سنتصرف مثل شخص مكتئب، وتكون توقعاتنا شديدة التشاؤم حول المستقبل، وسنتجنب أي أنشطة ممتعة – والتي من شأنها أن تجعل أي شخص يشعر بالاكتئاب. سينطبق الأمر نفسه على الأفكار المتعلقة بكفاءة الفرد: بمجرد أن تبدأ في الشك في كفاءتك، قد تتجنب المخاطر التي كان من الممكن أن تؤدي إلى فرص وظيفية أكبر، وبعد ذلك، لا عجب، ستبدو حياتك المهنية، وكأنك تفتقر إلى الكفاءة. يمكن أن تعمل في الاتجاه المعاكس أيضاً: قد يبالغ الشخص في تقدير نفسه، ويتذكر إنجازاته بشكل انتقائي بينما يتجاهل إخفاقاته، وينتهي به

الأمر في مكان سيئ بالقدر نفسه. بسبب هذه الحلقات المفرغة، أعتقد أن التحيز التأكيدي هو أسوأ التحيزات المعرفية التي أعرفها.

كما سنرى لاحقاً، يمكن أن تعمل هذه الحلقات المفرغة أيضاً على المستوى المجتمعي.

إيذاء المجتمع

يمكننا أن نبدأ بحلقة حدثت في عائلتي. عندما كانت ابنتي في الصف الأول، حصل زوجي على جائزة ترولاند المرموقة من الأكاديمية الوطنية للعلوم. ذهبت العائلة بأكملها إلى واشنطن العاصمة لحضور الحفل. ونحن ننتظر بدء البرنامج، كان زوجي جالساً على المنصة مع العشرات من الحاصلين على جوائز أخرى من مختلف مجالات العلوم، وكنت وابنتي من بين الحضور، إلى جانب بعض أفضل العلماء في الولايات المتحدة.

في مرحلة ما، سألتني ابنتي بصوت عالٍ جداً: «أمي، لماذا عدد الفتيان أكبر من عدد الفتيات؟» على الرغم من دهشتي، إلا أنني كنت فخورة بما لاحظته. في الوقت نفسه، شعرت بالحرج، ليس بسبب صوت ابنتي العالي، ولكن من حقيقة أنني لم ألحظ اختلال التوازن الصارخ هذا بين الجنسين بنفسي. بما أنني عالمة، ربما كنت معتادة جداً على رؤية رجال أكثر من النساء في هذا المجال لدرجة أنه لم يسبق لي أن لاحظت ذلك، على الرغم من أنه كان واضحاً للطفل الذي لم يكن لديه أي أفكار مسبقة عن مجتمعنا.

وقتها، لم تكن لديّ فكرة عن كيفية البدء في الإجابة عن سؤال ابنتي البالغة من العمر سبع سنوات، ولحسن حظي، بدأ الحفل بعد لحظات قليلة. ولكن إليكم إجابتي المتأخرة: السبب في أن عدد الرجال الذين يتلقون جوائز أكثر من النساء ليس لأن «الرجال فقط هم من يمكنهم العمل في مجال العلوم». الحقيقة مماثلة للإجابة «بأي عدد متزايد» عن المسألة 2–4–6: يمكن لكل من الرجال والنساء أن يكونوا جيدين في العلوم. لكن مجتمعنا وقع في حب التحيز التأكيدي عندما يتعلق الأمر بالرجال والعلم.

تقليدياً، كان جميع العلماء تقريباً من الرجال. يقوم معظم الأشخاص الذين يُسمح لهم بالاستمرار في مجالهم بعمل جيد. وهكذا، طوّرنا الفكرة السائدة بأن الرجال بارعون في العلم. لم

تُمنح النساء فرصة لإثبات أنه يمكن لهن أن يصبحن عالمات جيدات أيضاً. وهكذا، كان لدينا القليل من الأدلة التي يمكن أن تنكر الاعتقاد بأن الرجال فقط هم الذين يجيدون العلم.

ولأن المجتمع يعتقدون أن الرجال أفضل في العلم من النساء، فإنه يستمر في العمل بناءً على هذا الافتراض. عندما يقول الطلاب الذكور شيئاً ثاقباً أثناء ندوة أو في فصل دراسي، فإنهم يتلقون تحيات أكثر من الطالبات اللواتي يقلن أشياء مماثلة. من المرجح أن يتم توظيف الرجال والحصول على رواتب أعلى من النساء ذوات المؤهلات نفسها. وبالتالي، ينتهي بنا الأمر مع علماء ذكور بارزين أكثر من عالمات بارزات، وهذا بدوره يدعم بقوة فكرة أن الرجال أفضل من النساء في العلم. ما نحتاجه لاختبار هذه الفكرة بعقلانية هو محاولة تعديل هذه الفرضية من خلال منح النساء فرصاً عادلة. من حيث المغالطة المنطقية الملتزمة، فإن إعطاء الرجال فقط الفرص والاستنتاج بأن الرجال أفضل لا يختلف عن الأطفال الذين يعتقدون أن رذاذ الوحش يعمل لأنهم رشوه في كل غرفة، ولم يروا أي وحوش منذ ذلك الحين. نحن بحاجة إلى تجاوز هذه المغالطة.

كيف يؤذي هذا النوع من التحيز التأكيدي مجتمعنا؟ بالطبع، إنه انتهاك للمبدأ الأخلاقي الأساسي الذي يقضي بضرورة معاملة جميع البشر على قدم المساواة. وتحيز التأكيد غير منطقي. لكن هل لها عواقب سلبية على مجتمعنا تكون ملموسة بشكل أكبر؟ نعم.

إليك مثال ملموس. الآن، قمت بكتابة «العلماء الذين طوروا لقاح كوفيد–19» في محرك بحث لمعرفة عدد العالمات اللواتي سيظهرن في القمة. لتجنب ارتكاب التحيز التأكيدي بنفسي، لم أكتب «العالمات اللواتي...» كانت النتيجة الأولى هي الدكتور أوزليم توريتسي، أحد الثنائي الذي يُنسب إليه الفضل في تطوير لقاح فايزر–كوفيد–19 بيوتك. (الشخص الآخر هو زوجها الدكتور أوغور شاهين وكلاهما من مؤسسي شركة بيوتك). ظهرت الدكتورة كاتالين كاريكو أيضاً كواحدة من العلماء الذين يقفون وراء لقاح فايزر– بيوتك، ويشار إليها كمنافس واعد للغاية على جائزة نوبل في الكيمياء. الاسم الرابع الذي رأيته كان أيضاً عالمة، وفقاً للدكتور أنتوني فوسي: «تم تطوير هذا اللقاح بالفعل في مركز أبحاث لقاح [المعاهد الوطنية للصحة] التابع للمعهد الذي أعمل به بواسطة فريق من العلماء بقيادة الدكتورة بارني جراهام وزميلها المقرب الدكتور كيزميكيا كوربيت»، امرأة سوداء عالمة تطوعت بوقتها أيضاً لمساعدة المجتمعات الملونة في التغلب على تردد اللقاح. كانت هذه الأسماء كلها في الصفحة الأولى من نتائج بحثي. لم يكن من بينها سوى ذكرين. تخيلوا ما

سيكون عليه العالم الآن بعد أن تم تثبيط أي من هؤلاء العالمات من متابعة دراساتها من قبل والديها ومعلميها، إذا نظرت إلى عدد الرجال الذين حصلوا على جوائز لإنجازاتهم العلمية وافترضت، مثل الكثير، أن النساء لا يصلحن للعلم.

ليس من الصعب رؤية كيف يمكن لأي صورة نمطية تستند إلى العرق أو العمر أو التوجه الجنسي أو الخلفية الاجتماعية والاقتصادية أن تعمل بالطريقة نفسها. عندما يُمنح عدد قليل فقط من أفراد الأقليات فرصاً لإظهار قدراتهم في مجالات معينة، فمن الواضح أن القليل منهم يتفوقون في تلك المجالات. هذا لا ينعكس فقط بشكل سيئ على المجتمع، ولكنه يحرمنا جميعاً من التقدم الذي يمكن أن نحققه من خلال مجموعة أوسع من المواهب. حدد تقرير صادر عن مجموعة سيتي بنك لعام 2020 الطرق التي يضر بها التمييز القائم على العرق وانعدام تكافؤ الفرص بأمريكا. لو أن مجتمعنا استثمر بالتساوي في التعليم، والإسكان، والأجور، والأعمال التجارية لكل من الأمريكيين البيض والسود على مدار العشرين عاماً الماضية، لكانت أمريكا أكثر ثراءً بمقدار 16 تريليون دولار. في حال كان هذا الرقم كبيراً جداً بحيث يتعذر فهمه، فإن الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة – القيمة السوقية لجميع السلع والخدمات النهائية المنتجة داخل الولايات المتحدة – كان 21.43 تريليون دولار في عام 2019. وتم التوصل إلى 16 تريليون دولار بناءً على الأجور التي كان يمكن أن يحصل عليها العمال السود لو حصلوا على شهادات جامعية، والمبيعات في سوق الإسكان التي كانت ستحدث لو حصل المتقدمون من السود على قروض لشراء المنازل، وعائدات الأعمال التي كانت ستشكل جزءاً من الاقتصاد لو حصل رواد الأعمال السود على قروض مصرفية. كان لدينا 16 تريليون دولار يمكننا استخدامها من أجل التعامل مع تغير المناخ، وإصلاح الرعاية الصحية، والعمل من أجل السلام العالمي، لو لم يكن هناك تحيز تأكيدي.

لماذا نميل إلى التحيز التأكيدي؟

إذا كان التحيز التأكيدي أمراً سيئاً إلى هذه الدرجة، فلم لدينا هذا الطبع؟ كيف أمكنه أن يواكب التطور البشري مع أنه يشكّل خطراً على الأفراد والمجتمع؟ هل تنتج عنه أية فوائد؟ لعل هذا سيبدو ساخراً، ولكن هذا التحيز التقليدي قادر على التقولب، ويساعدنا على التعايش لأنه يسمح لنا باتخاذ حلول فورية، يجب علينا أن نحافظ على طاقة أدمغتنا أو إدراكنا لأمور أكثر أهمية من المنطقية في مسيرة تعايشنا مع هذه الحياة، إذا وجد جدنا الأكبر ثماراً شهية في الغابة سين، فلماذا

عليه أن يبحث عن الثمار في الغابة عين بينما كانت الغابة سين تؤدي له غرضه؟ لطالما كانت الغابة سين تؤمن له الثمار الشهية، فلم يكن يكترث لفكرة أن الثمار قد اقتصرت على الغابة سين أم لا.

كان هيربيرت سايمون أول عالم استعرافي يحصل على جائزة نوبل في عام 1978 (لقد حصل عليها في مجال الاقتصاد)، لفت هيربيرت سايمون النظر إلى فكرة بسيطة ومشابهة، ولكنها أصبحت مبدأ عاماً، ولم تنحصر على التحيز التأكيدي، إن أول خطوة في فهم فكرته هو الإيمان بوجود احتمالات لا تعد ولا تحصى في العالم، إن عدد خطوات الشطرنج التالية هائل جداً على الرغم من محدودية قطع الشطرنج وقواعد اللعبة حتى أن عددها يفوق عدد الذرات في العالم بأكمله، تخيلوا كم نسخة هناك لمستقبلنا، يجب علينا أن نتوقف عن السعي عندما نحصل على جزء من الاكتفاء، أطلق سايمون على هذا مصطلح «تلبية الحاجات» .

أثبتت دراسات لاحقة تمت من قبل عدة علماء أن البشر يختلفون في نسبة بحثهم خلال مسيرة حياتهم، (هناك العديد من اختبارات الشخصية المتاحة على الإنترنت لتعلم ما إن كنت شخصاً مكتفياً أو طموحاً)، يظل الطموحون في حالة بحث عن عمل أفضل حتى ولو كانوا سعداء في عملهم الحالي ويتخيلون العيش في حال أفضل كما أنهم يكتبون مسودات عدة قبل أن يرسلوا أبسط رسالة أو بريد إلكتروني، لا يعاني المكتفون في البحث عن هدية لصديق ويسعدون بالخيار الأول أو الثاني كما أنهم لا يتفقون مع فكرة اختبار العلاقة قبل الالتزام بها.

وهناك أمر مثير للاهتمام: إن المكتفين أكثر سعادة من الطموحين وهذا منطقي للغاية، يستقر المكتفون على شخص مناسب ويستمتعون بالعلاقة بدلاً من الهوس بعملية البحث عن التوأم الروحي، يسعد الشخص في المفهوم ذاته بالثمار التي وجدها في أقرب غابة بدلاً من البحث عن غابة تعطي ثماراً أشهى، لعل التحيز التأكيدي عرض جانبي لعملية تحولنا إلى مكتفين أي متوقفين عن البحث في عالم يحوي عدداً لا نهائياً من الاحتمالات، إن هذا يجعلنا أسعد وأكثر قدرة على التأقلم، وعلى الرغم من هذا، إن مشكلة التحيز التأكيدي هي متابعة استخدامه في غير مكانه، وإن كان يعطينا أجوبة خطأ كما لاحظنا في هذا الفصل.

مواجهة التحيز التأكيدي

نلاحظ في استقصائنا عن مصدر التحيز التأكيدي صعوبة التخلص منه، لقد أجرى عدة باحثين لاحقاً عدة نسخ متنوعة من المسألة 2–4– 6 في محاولة منهم لإقصاء التحيز التأكيدي، لم يخبر أولئك الباحثون المشاركين سوى قدرة ثلاثة أرقام على الإثبات لهم أن فرضياتهم خطأ، وأنه يمكنهم اختبار فرضياتهم بثلاثة أرقام لا يعتقدون أنها تتماشى مع القاعدة، ومع أن هذا كان توجيهاً مفصلاً، ولكنه لم يساعدهم في العثور على القاعدة الصحيحة، لا بد أن محاولة إثبات أنك مخطئ محيرة للغاية عندما يكون الهدف هو البحث عن القاعدة الصحيحة.

قررنا أن نستغل التحيز التأكيدي للتغلب عليه بما أنه متجذر للغاية، نعلم أن هذا يبدو متناقضاً، ولكنه ليس كذلك في الحقيقة، إن المفتاح يكمن في أخذ فرضيتين حصريتين ومحاولة تصديق كليهما معاً. دعونا نتطلع إلى سلسلة متغيرة من مسالة 2–4– 6 لنرى آلية عملها.

لنفترض أنه لديّ سلسلتين في عقلي، دعونا نطلق عليهما أسماء اعتباطية، لنفترض أن الأولى داكس والثانية ميد، تعرف كل سلسلة بقواعد تتبع سلسلة أرقام، يجب عليك أن تعرف القاعدة المناسبة لكل سلسلة.

سأخبرك في البداية أن 2–4– 6 تتبع لداكس، يجب عليك أن تستنتج قاعدة لداكس ولميد من خلال استقصاء الثلاثيات، كلما استنتجت سلسلة سأخبرك إن كانت تتبع لداكس أو لميد.

قررت ميشيل أن تجرب هذا، واستنتجت كمعظم الناس أن سلسلة داكس هي عبارة عن أعداد زوجية من مضاعفات الرقم اثنين لذا جرّبت حظها.

ميشيل: 10–12–14

أنا: داكس.

فكرت ميشيل أنها استنتجت نسق السلسلة داكس، وظنت أن سلسلة ميد هي أعداد فردية تتزايد بمقدار اثنين فقالت: 1–3–5

أنا: داكس.

ميشيل: ماذا؟؟؟

كان على ميشيل أن تستنتج نسق سلسلة ميد بينما كانت تعتقد أنها اكتشفت نسق ديكس، استنتجت سلسلة اعتقدت أنها تابعة لسلسلة ميد أي أنها كانت تبحث عن دليل يثبت فرضيتها بخصوص سلسلة ميد. تبين أن السلسلة التي فكرت فيها كانت تتبع لداكس ونقض هذا فرضيتها بخصوص داكس. دعونا نكمل.

قالت ميشيل لنفسها (آه، لقد فهمت. إن داكس هي أي سلسلة تتزايد بمقدار اثنين. أما سلسلة ميد، فماذا عساها أن تكون؟ حسناً، لعلها أي سلسلة تتزايد بمقدار يختلف عن اثنين، دعونا نجرب هذا): ماذا عن 11–12–13؟

أنا: داكس.

تبيّن مجدداً أن محاولة ميشيل في إثبات فرضيتها بشأن ميد كانت تنقض فرضيتها عن داكس، أما الباقي فكان يسير في السياق ذاته.

قالت ميشيل لنفسها (حسناً، لعل داكس عبارة عن ثلاثية متزايدة بعدد ثابت، لا بد أن ميد عبارة عن ثلاثية لا تتزايد بعدد ثابت، دعونا نتحقق من هذا): ماذا عن 1–2–5؟ (يجدر بها أن تكون ميد).

أنا: إنها داكس.

قالت ميشيل لنفسها (لا بد أن داكس عبارة عن سلسلة متزايدة! وهذا يؤدي أن ميد عبارة عن سلسلة متناقصة! دعونا نتحقق من هذا): 3–2–1.

أنا: إنها ميد.

ميشيل: مرحى! إن داكس سلسلة متزايدة أما ميد فهي سلسلة متناقصة!

أنا: هذا صحيح.

استطاعت ميشيل حل هذه السلسلة هي و85 بالمئة من الناس عندما وضعت بين قاعدتين، كان هذا ما أعنيه باستغلال ميولنا في إثبات فرضياتنا للتغلب على التحيز التأكيدي، نقض المشاركون فرضياتهم حول داكس بينما كانوا يحاولون إثبات فرضياتهم حول ميد، تبيّن أن فرضياتهم حول داكس خطأ عندما اتضح لهم أن السلسلة التي اعتقدوا أنها ميد أو ليست داكس كانت داكس في الحقيقة، إن هذا أجبرهم على نقض فرضياتهم.

دعونا الآن نعود إلى المنصة في الأكاديمية الوطنية للعلوم التي اشترك فيها زوجي ومعظم العلماء الذكور، يمكننا أن نطبق الاستراتيجية ذاتها للتغلب على التحيز التأكيدي الذي كان سبباً في اختلال التوازن الجنسي في مجال العلوم، دعونا نفترض أنك لاحظت الأمر عندما اكتشفت أن هناك خمسين عالماً عظيماً تقريباً على المنصة وكانوا ذكوراً، يدفعك هذا لتعتقد أن شرط العالم الجيد هو وجود الصبغي Y، وعلى غرار ما فعلنا بداكس وميد، علينا الآن أن نحل لغز العلماء السيئين، وبناء على فرضيتك حول العلماء العظماء فإنك كوّنت فرضية أن النساء عبارة عن عالمات سيئات، يمكنك أن تتحقق من صحة هذه الفرضية بإعطاء خمسين امرأة ذكية فرصة لأن تصبح عالمة، سيتبين في هذه الحال أن النساء أكفاء وستنقض فرضيتك الأولية.

دعونا نستعرض نسخة أخرى من الاستراتيجية ذاتها: اطرح سؤالاً بصيغتين متناقضتين، وعلى سبيل المثال، اطرح على نفسك سؤالاً يخص سعادتك بحياتك الاجتماعية أي: هل أنت سعيد بها؟ أم أنك غير سعيد؟ يعني هذان السؤالان بالموضوع نفسه ولذلك يجب أن تكون الإجابة عليهما متطابقة –لنفرض مثلاً: «أنا سعيد نوعاً ما»– مهما كانت صيغة السؤال، ولكنك ستحصل على إجابات دفينة في حال تساءلت ما إن كنت غير سعيد. أي ستتذكر أفكاراً وأحداثاً وتصرفات غير سعيدة. بينما إذا سألت نفسك ما إذا كنت سعيداً فستتذكر أموراً معاكسة للأولى. كانت نسبة المشاركين الذين صنفوا أنفسهم كئيبين في حياتهم عندما سئلوا ما إذا كانوا غير سعيدين في حياتهم أعلى من نسبة المشاركين الذين سئلوا ما إذا كانوا سعيدين في حياتهم.

ولنتجنب هذا النوع من التحيز التأكيدي علينا أن نحفز أنفسنا على خلق أدلة لكلا الاحتمالين، هناك العديد من الاحتمالات القابلة للتطبيق التي تعنى بهذه الطريقة، «هل أنا منعزل اجتماعياً؟»، «هل أنا منفتح اجتماعياً؟»، «هل أنا سيئ في العلوم؟»، «هل أنا أجيد العلوم؟»، «هل الكلاب أفضل

من القطط؟»... هل يشكل ترتيب الأسئلة فرقاً؟ بالطبع، حيث إن إجابات السؤال الأول سيحفز إجابات السؤال الثاني وسنغوص في بحر هذه المسألة في فصل لاحق. ولكن الآن، يجب علينا أن نعطي كلا الجانبين فرصة عادلة.

التحديات المتبقية

يعتبر عزمنا على اكتشاف سر الداكس والميد وعكسنا لصيغة الأسئلة أسلوبين مباشرين للتخفيف من حدة التحيز التأكيدي، يجدر بنا أن نضع هذين الأسلوبين في مقرر للمدرسة الثانوية، وسيصبح العالم بهذا أكثر منطقية، أليس كذلك؟ لسوء الحظ، هناك أسباب تعيق فكرة اختبار الاحتمالات البديلة أو اكتشاف ما هي قاعدة ميد.

تتصدر المخاطرة عرش تلك الأسباب، فكّروا في السروال الداخلي الجالب للحظ الذي ترتدونه قبل الامتحان أو أي طقس آخر تطبقونه قبل اجتماعات أو مباريات مهمة، اعتاد مايك بيبي في مسيرته الرياضية أن يقص أظافره في الوقت المستقطع، يلقي فريق ديترويت ريد وينغز أخطبوطاً على الجليد قبل كل مباراة هوكي، كما اعتاد بيورن بورغ أن يطلق لحيته قبل كل مباراة في بطولة ويمبلدون لكرة المضرب، ولتثبت أن هذه الطقوس غير ضرورية عليك أن تتقبل مخاطرة عدم ممارستها أي التخلي عن الحماية المختلقة التي تمدك بها، أي يجب عليك أن تخضع للامتحان من دون سروالك الداخلي أو تلعب الهوكي دون أن تلقي أخطبوطاً.

لقد استمر طقس سحب الدم لهذه المدة لأنه قد تم توارثه على أنه يجدي نفعاً، وكان من الغباء عدم ممارسة هذه «الطريقة النافعة»، كما اعتبرت أنا أن نبات القنفذية دواء للزكام على الرغم من الإثباتات العلمية المتناقضة بخصوصها، لن أخاطر في التوقف عن أخذها عندما أشعر أنني لست بصحة جيدة، أعلم أن هذا نوع من التحيز التأكيدي، ولكن الأمر لا يستحق أن أخاطر بخمسة أيام من حياتي من أجل مرض كان يمكنني أن أمنعه، وعلى غرار هذا، إذا كان هناك شخص لديه زواج سعيد فإنه لن يغامر بالهرب مع شخص آخر ليثبت تميز شريكه.

دعونا نستعرض مثالاً علمياً معاصراً يمتنع معظم الناس عن نقضه ألا وهو «أثر موزارت» الذي روّجت له دراسة نشرت في المجلة العلمية المشهورة ألا وهي مجلة نيتشر في العام 1993.

بينت الأبحاث حول أثر موزارت أن طلاب الجامعات الذين يستمعون لسوناتا موزارت على آلتي بيانو (ولعشاق الموسيقى الكلاسيكية: إنها تدعى ك، 448) يحرزون علامات أعلى في اختبار الاستدلال الفراغي من الطلاب الذين لا يستمعون إليها، رفعت الأصداء الإعلامية من شأن هذه الحادثة، كما عرضت أن الإثباتات العلمية أكدت أن الاستماع إلى هذه الموسيقى يرفع من مستوى ذكاء الرضع، بدأ حكام الولايات ذوي التحصيل العلمي الضعيف بتوزيع أقراص مدمجة عليها هذه السوناتا بالمجان على الحاضنات، تم إعداد فيديو أطلق عليه اسم «موزارت الصغير» وكان عبارة عن مجموعة ألعاب ترقص على أنغام سوناتا موزارت كما أن الشركة ألحقت بهذا عدة مقاطع فيديو ومنها «آينشتاين الصغير» لخلق المزيد من العباقرة بالإضافة إلى باخ الصغير وشيكسبير الصغير وفان غوخ الصغير.

واستناداً إلى إحصائية وحيدة، تبيّن أن ثلث العائلات الأميركية تقريباً كانت تمتلك نسخة على الأقل من آينشتاين الصغير وذلك في العام 2003، تبين لاحقاً أن أثر موزارت هذا لم يكن دائم الأمد واقتصر على الاستدراك الفراغي وليس على الذكاء المعرفي بأكمله، لم يستطع بعض العلماء أن يعيدوا إثبات الاكتشاف الأول حتى فحصت دراسة مدى قدرة تلك المقاطع على مساعدة الأطفال من عمر السنة إلى السنة ونصف في تعلم كلمات جديدة بشكل أفضل، لم تجد تلك الدراسة فرقاً على الإطلاق بين الأطفال الذين تابعوا الفيديو لمدة شهر والأطفال الذين لم يتابعوه أو لم يتلقوا تعليماً خاصاً، وبالمقابل، إن المجموعة التي تعلمت الكلمات بشكل أفضل هي مجموعات الأطفال الذين تعلموا الكلمات التي عرضت في الفيديو من قبل أهلهم مباشرة دون اللجوء إلى الفيديو، ومع ذلك، كان شراء مقاطع آينشتاين الصغير أمراً مسلماً به قبل ظهور نقض تلك الفرضية، لم يرد الأهل المتزمتون حتى أن يحرموا أولادهم من التأثيرات الجيدة.

وبالرغم من ممانعتنا للمخاطرة، فإن التغلب على التحيز التأكيدي أمر صعب لأنه أصبح عادة. يشبه هذا الأمر تنظيف أسناننا من جهة دون أن نفكر في الأمر أو عندما نقضم أظافرنا، ونهز ساقينا، ونلعب بشعرنا، ونطقطق أصابعنا عندما نتوتر، أي نحن نصدق فرضياتنا بشكل أوتوماتيكي وتلقائي كما فعلنا في مسألة 2–4–6، يصعب علينا أن نكف عن عاداتنا، يمكننا أن نتغلب على عادة قضم الأظافر بوضع واق على أظافرنا أو عن طريق قصنا لأظافرنا، ولكن من أين علينا أن نبدأ في معالجة انحيازنا؟ يكمن السر في معرفتنا لعواقب التحيز التأكيدي المدمرة، كما يمكنك أن تتبع خطوة بسيطة تتلخص في إضفاء حس العشوائية على حياتك اليومية وبشكل لا يشكل عليك خطورة كبيرة،

وفي المفهوم ذاته، إن خلق سلسلة عشوائية مثل «1–12–13» يمكنه أن ينقض فرضيتك عن المسألة 2–4– 6 من دون قصد أي يمكنك أن تكتشف أن سعادتك أو معتقداتك ليست جواباً كافياً لك بمحض الصدفة، هناك تطبيق يمكنه مساعدتك في هذا.

تساءل عالم الحاسوب الذي عمل في غوغل ماكس هوكينز: ما شعور الشخص إذا كانت شخصيته غير متوقعة؟ لذا اخترع تطبيقاً يختار لك مكاناً عشوائياً من المدينة ويتصل لك مع سيارة أوبر ليقلك إلى هناك من دون أن تعرف وجهتك، كان أول مكان أخذه إليه تطبيقه هو مخرج طوارئ في عيادة طب نفسي أي إلى مكان لم يحلم في زيارته من قبل، ولكن هذا سبب له إدماناً على ذلك النشاط، بدأ في اكتشاف محلات بيع الزهور، والبقاليات، وحانات عشوائية ولم يكن يعرف بوجودها لأنه كان يعتقد أن حياته كافية ولم يكن يبحث ملياً في الاختيارات المتاحة، فيما بعد طوّر تطبيقه ليشمل المناسبات العامة في نطاق مكاني وزماني يحدده عن طريق الفيس بوك كما أنه حضر كل مناسبة اقترحها التطبيق عليه، وجد نفسه يحتسي شراب الوايت راشن مع أشخاص روس ويحضر حصة يوغا ويظل خمس ساعات في حفلة تقاعد طبيب نفسي لم يسبق له أن تعرف إليه.

وعلى الرغم أن هذا يبدو مسلياً من وجهة نظر مراقب، ولكننا سنتردد في شراء هذا التطبيق لأن الاستسلام للصدفة يبدو أمراً مرعباً، دعونا نستعرض تمارين معقولة يمكنها أن تساعدك على نقض الفرض، اختر طعامك بشكل عشوائي من القائمة عندما تذهب إلى مطعم أو تطلب على الهاتف، يمكنك أن تتفاجأ وتكتشف طبقاً شهياً وجديداً (أو طبقاً ليس شهياً)، حاول أن تعود من عملك من طريق جديد بدلاً من طريقك المعتاد، دع صديقك يختار لك ثيابك عندما تذهبان للتسوق بدلاً من أن تشتري سترة رمادية أخرى أو قميصاً أزرق آخر، كل لحم الضأن والسلطة على الفطور مع كأس من الحليب وبعض رقائق الذرة على الغداء ثم أنهِ يومك بعجة البيض وبشراب على العشاء، إن الحياة تزخر بالاحتمالات حقاً.

يفوق عدد الاحتمالات في الحياة عدد الذرات التي تسود العالم المجرد وغير المجرد كما أن مهمتك هي اكتشاف تلك الاحتمالات.

3
تحدي الإسناد السببي

لم علينا أن نشك في الحالات التي نعترف لها بالفضل أو نعود عليها باللوم؟

عقد الحلف المنتصر في الحرب العالمية الأولى في كانون الثاني من عام 1919 مؤتمر باريس للسلام بينما كان العالم يتعافى من آثار الحرب وإنفلونزا عام 1918، كان هدفهم فرض الشروط على الأطراف الخاسرة، انعطفت تلك المفاوضات عند طريق مسدود لأن رئيس الولايات المتحدة الأميركية في ذلك الوقت وودرو ويلسون لم يرد معاقبة ألمانيا بشكل قاسٍ جداً بينما طالبت فرنسا وبريطانيا بمعايير صارمة، أصيب ويلسون بالإنفلونزا في الثالث من نيسان وعانى من أعراض عصبية حتى بعد تعافيه، لم تكن لديه طاقة كافية للدفاع عن فكرته مع أنه انضم مجدداً لمؤتمر السلام، وبالتالي، راكمت شروط معاهدة فيرساي على ألمانيا ديوناً هائلة، رجّح العديد من المؤرخين ظهور أدولف هتلر والنازية إلى الدمار الذي سببته تلك المعاهدة لاقتصاد ألمانيا، وبناء على ما سبق، تساءل العديد عن احتمال عدم حدوث المحرقة الجماعية لو لم يصب ويلسون بالإنفلونزا.

يبدو إسناد جريمة فظيعة وممنهجة مثل المحرقة لإصابة ويلسون بالإنفلونزا غريباً حتى ولو كانت سلسلة الأحداث صحيحة، لا يبدو الإسناد السببي ملائماً هنا، ولكن لماذا؟ يكمن السبب الأول في أن التفسير غير وافٍ، أي لو لم يصب ويلسون بالإنفلونزا، وظل في صحة تامة فلا ضمان لأن يؤول المؤتمر لشروط أكثر تساهلاً أو لما انهار اقتصاد ألمانيا لأسباب أخرى أو لما ظهر هتلر من الأساس.

دعونا نفترض أن شخصاً ما قد اخترع آلة زمن واستطاع أن يوقف الفيروس من الانتقال لويلسون، وأن المعاهدة كانت أكثر تساهلاً، واستطاعت أن توقف انتشار النازية، سنتردد على الرغم من تحقيق تلك التجربة في إسناد المحرقة الجماعية لإصابة ويلسون وحسب لأن هناك عدداً لا نهائياً من احتمالات حدوثها. فعلى سبيل المثال: لو لم يلتق والدا هتلر ببعضهما ما كان هيتلر ليولد أساساً، لو لم يوجد معادين لليهود لما حدثت المحرقة، ماذا لو اكتشفت ألمانيا أنها تقوم على حقل نفط هائل في عام 1919؟ ماذا لو فازت ألمانيا بالحرب العالمية الأولى؟ ماذا لو لم يتم اغتيال ولي عهد النمسا فرانس فرديناند في سراييفو ولم تندلع هذه الحرب من الأساس؟ توجد العديد من الاحتمالات الفرعية لهذه الاحتمالات التي من الممكن لها أن تكون قد ساهمت في حدوث المحرقة، ولكننا لا نرجع حدوثها لافتقار ألمانيا إلى مال النفط أو لاغتيال ولي العهد أو لانتصار قوات الحلفاء.

المؤشرات التي تدل على
أننا نستنبط السببية

لا يمكن حصر الأسباب الممكنة لأي حدث حتى ولو لم يكن تاريخياً لأن عددها لا يعد ولا يحصى، يمكننا في الوقت ذاته أن نقلصها لعدد أقل من الأسباب الأكثر منطقية، لا يوجد إجماع على الطريقة المثلى لفعل هذا حيث إننا نستخدم الإشارات أو الاستراتيجيات المتعارف عليها في عملية السببية المنطقية، لا نعني بهذا أننا نتفق دائماً على من نلقي اللوم أو لمن نعترف بالفضل، أجمع بعض المؤرخين على إسناد سبب المحرقة الجماعية لإصابة الرئيس ويلسون بالإنفلونزا، ولكننا في الوقت ذاته لم نختر أي سبب بشكل اعتباطي، يمكن للبعض أن يرجح سبب اندلاع الحرب العالمية الثانية لفراشة ترفرف بجناحيها في ساموا عام 1897 ولكننا نجمع على أن هتلر كان أحد أسباب اندلاعها، يمكننا أن نتفق على الأسباب الأفضل والأكثر ملاءمة لأننا نستند على مؤشرات متشابهة حين نحاول استنباط أسباب الأحداث.

سأصف في هذا الفصل بعض مؤشرات السببية التي نستخدمها عادة، دعونا نستعرض عينات سأقوم بذكرها في هذا الفصل، وهناك ملاحظة مهمة: هناك معطيات ستقودنا للوم إصابة ويلسون بالإنفلونزا لأنها سببت حدوث المحرقة كما أن هناك معطيات أخرى ستبرئها، ستستند استنتاجاتنا السببية إلى المؤشرات التي ننحاز إليها بشكل أكبر.

التشابه: نميل للتعامل مع الأسباب والنتائج بطرق متشابهة، لعلنا مترددون في ترجيح سبب حدوث المحرقة الجماعية لإصابة ويلسون بالإنفلونزا لأنه سبب غير مكافئ للنتيجة، أي على الرغم من كون ويلسون رجلاً مهماً للغاية وأن الإنفلونزا مرض خطير ولكن مرضه لا يتناسب بالشدة وبالخطورة مع القتل الممنهج لستة ملايين شخص.

الكفاية والضرورة: نعتقد دوماً بضرورة وجود سبب لكل حدث، أي لدرجة أن نعتبر إصابة ويلسون بالإنفلونزا سبباً كافياً أو ضرورياً لما آلت إليه معاهدة فيرساي كما أننا نعتبر تلك المعاهدة بدورها سبباً كافياً أو ضرورياً لنهضة هتلر، وبالنتيجة، يمكننا أن نعتقد أن إصابة ويلسون هي سبب حدوث المحرقة.

الحداثة: نميل إلى إلقاء اللوم أو منح الفضل لأحدث واقعة عندما يكون هناك سلسلة من الوقائع السببية، تم إقصاء إصابة ويلسون بالإنفلونزا بشكل مؤقت من سير الأسباب لفسح المجال أمام الوقائع الحديثة كنهضة هتلر وبالتالي تلقت الإصابة لوماً أقل.

التحكم: نميل إلى لوم الأشياء التي يمكننا التحكم بها عوضاً عن الأشياء التي ليس بوسعنا التحكم بها، لم تكن إصابة ويلسون شيئاً يمكن منعه بشكل مضمون حيث لم يكن هناك وجود للقاحات الإنفلونزا في ذلك الوقت ولكن يمكن للفرد أن يناقش فكرة إيقاف هتلر عند حده قبل أن يستحوذ على القوة المسيطرة، وبالتالي، لقد شددنا اللوم على الحدث الأخير.

يجب علينا أن ننوه على أن هذه المؤشرات تجريبية أو تطبيقية وحسب، بمعنى آخر: يمكنها مساعدتنا في اختيار أسباب منطقية ولكنها لا تضمن لنا أن نعثر على الأسباب الحقيقية، ولكنها تعطينا إجابات منطقية للغاية لذا نستند إليها بشدة ونغفل عن احتمالية تضليلها لنا، سأناقش الآن كيف أن الاعتماد المفرط على أي من تلك المؤشرات يمكنه أن يسهم في استنباطنا للأجوبة الخاطئة.

التشابه

تخيل كرة صفراء وأخرى حمراء على طاولة البليادرو، إذا كانت الكرة الصفراء تتجه بسرعة نحو الكرة الحمراء فستندفع الكرة الحمراء بشكل سريع أيضاً عندما ترتطم بها الكرة الصفراء، وهكذا دواليك: أي إذا كانت الكرة الصفراء تتجه ببطء فستتحرك الكرة الحمراء ببطء

بدورها، وهذا يعطينا نتيجة وهي أن سرعة السبب (الكرة الصفراء) تماثل سرعة النتيجة (حركة الكرة الحمراء)، وبناء على هذا، إن الأصوات العالية كصوت المتفجرات تعطي تأثيراً كبيراً بينما الصمت يعطي إحساساً بالسلام، تعتبر اللحوم ذات الرائحة الكريهة التي انتهت صلاحيتها ضارة بالجسم بينما تعتبر الأطعمة ذات الرائحة الزكية كالفراولة الطازجة نافعة للجسم، تماثل الأسباب في حياتنا اليومية النتائج من ناحية الضخامة أو المواصفات.

في الواقع، بما أن الأسباب والنتائج تشبه بعضها، فنحن نستند على هذا النمط، ونطبق التشابه على عملية الإسناد السببي، نتفاجأ عندما يكون السبب منافٍ للنتيجة، وعلى سبيل المثال: نتوقع من الطيور كبيرة الحجم أن تصدر أصواتاً أعلى، ولذلك نتفاجأ عندما نرى طيراً صغير الحجم يصدر صوتاً صداحاً، ونبدأ بتسجيل وتناقل هذا الاكتشاف مع أصدقائنا.

دعونا نستعرض مثالاً آخر: لن يصدق كثيرون أن سبب الاحتباس الحراري– الذي يؤثر على البيولوجيا والجيولوجيا والاقتصاد وكل شيء يحدث على الأرض بشكل أساسي– هو مجرد تسريب للنفط في المحيط بينما يرجع معظم الأشخاص السبب إلى النشاط البشري المختلف بالإضافة للكوارث الطبيعية التي تتفاعل مع الأرض منذ زمن بعيد، وبالمقابل: إذا كانت النتيجة بسيطة ككأس مكسورة على الأرض فسنرجع السبب إلى شخص واحد وحسب بدلاً من أن نتخيل عائلة كاملة تتآمر على كسر كأس للشرب، دعونا نعود للمثال الذي طرحته في بداية هذا الفصل: يعتبر تطبيق التشابه سبباً يدفعنا لاستغراب إسهام إصابة ويلسون بالإنفلونزا في حدوث المحرقة، يتفه إلقاء اللوم على مجرد إصابة بسيطة بالإنفلونزا من شأن حدوث المحرقة الجماعية، يعتبر لوم إصابة الرئيس ويلسون بالإنفلونزا حتى بالنسبة إلى الذين لا يفضلونه سبباً غير معقول في قتل ستة ملايين شخص بالإضافة لمئات الآلاف من الرجال الشاذين وشعب روما وذوي الاحتياجات الخاصة، نبحث في مثل هذه الحالات عن أسباب أكثر شراً وضخامة، يولد الشعور بالغرابة هذا ويوضح في الوقت ذاته تطبيق مؤشر التشابه.

يمكن للاستناد على مؤشر التشابه أن يضللنا في بعض الأحيان لأن الأسباب والنتائج لا تشبه بعضها دائماً، يمكن للفراولة الطازجة ذات الرائحة الزكية أن تفيدنا بينما يضرنا الكعك الطازج ذو الرائحة الزكية المصنوع من الزبدة والبيض، كما أن الأطعمة ذات الرائحة الكريهة كالدوريان والكيمشي والناتو والجبنة الزرقاء يمكنها أن تفيد جسمنا كذلك، ومع أن الصمت الطويل يشير للسلام

والهدوء ولكن صمت الرضيع المطول يعتبر إشارة للمشاكل؛ أي إن ذلك الطفل المشاكس كان يكتشف درج أمه لمستحضرات التجميل مثلاً.

يقدم الطب التقليدي عدة أمثلة عن انعدام فائدة الاعتماد المفرط على التشابه في بعض الأحيان. في السابق، اعتقد أن رئة الثعلب كانت علاجاً للربو أو لأي مرض في الرئة، كما زعم في السابق أن خصيات الثيران أو ما يعرف بطبق محار الجبال الوعرة تسهم في إبقاء خصيتي الرجل بصحة تامة، وتحفز إنتاج الهرمونات لديه، وهذا اعتقاد خطأ للغاية.

بالمقابل، نتردد في تصديق سبب معين عندما يكون نافراً للغاية عن النتيجة لأننا نعتمد على تطبيق التشابه، وعلى سبيل المثال: رفض كثير من الناس نظرية الجراثيم لتفسير الأمراض عندما تم التعريف عنها، لم يستطيعوا استيعاب فكرة التأثير الكبير لهذه المخلوقات الدقيقة، لا زال ذلك التردد موجوداً لحد الآن، شعر كثير من الناس أنهم لا يقهرون خلال وباء عام 2020 كما أنهم عدّلوا عن ارتداء الكمامات، وأقاموا حفلات كبيرة انتقاماً من كل التوجيه الطبي المنطقي، لا بد أن نشر الوعي الطبي سيكون أسهل لو كان فيروس كوفيد–19 يشبه الوايت ووكرز في مسلسل صراع العروش أو الزومبي في مسلسل الأحياء أموات.

استعرضت لكم هذه الأمثلة لأذكركم بمحدودية تطبيق التشابه، يمكن للأسباب الصغيرة أن تعود بنتائج هائلة في بعض الأحيان، وعلى سبيل المثال: نظن أحياناً أن الغش بجرعات قليلة لا ينتج عنه أذى كبير، ولكن يمكن للغش أن تكون له نتيجة متتابعة تؤثر على أشخاص آخرين بطرق غير متوقعة، نستهين أحياناً بالتصرفات البسيطة التي تدل على اللطف كالابتسام لشخص ما أو سؤاله عن حاله، يجب علينا تذكر أن مثل هذه التصرفات البسيطة يمكن أن تسعد شخصاً أو تغير حياته للأفضل.

الكفاية

ومع أن التشابه يؤثر على حكمنا السببي بشكل ملحوظ، إلا أنه ليس أحد المؤشرات التي نستخدمها بشكل أساسي لمعرفة ما الذي سبب نتيجة معينة، تعد الكفاية مؤشراً أقوى بمراحل، دعونا نفترض أن جيل سكبت دلواً من الماء البارد على جاك فصرخ جاك إثر هذا، ثم خرج بروفيسور الفلسفة فيل من مكتبه ليسأل عن سبب صراخ جاك، اعترفت جيل بفعلتها، ولكن البروفيسور فيل لم

يقتنع، أجابها: «كيف حكمت أن فعلتك هي من سببت صراخ جاك؟» (لا يعد هذا سؤالاً مناسباً لمثل هذا الموقف، ولكن البروفيسور فيل معه إجازة في نظرية المعرفة التي تتمحور حول كيفية معرفة الناس للأمور)، أجابته جيل: «لأن الناس تصرخ في العادة عندما تسكب عليها دلواً من الماء البارد». إن هذا مثال عن شرط كافٍ: أي عندما تحدث سين تلحقها عين وعندما تكون سين شرطاً كافياً لحدوث عين، نعتبر أن سين سبب حدوث عين. بهذه البساطة.

تكمن المشكلة في تغاضينا عن الأسباب المعقولة الممكنة في كثير من الأحيان عندما نستند على سبب واحد لأنه بدا شرطاً كافياً للنتيجة. دعونا نعود لمثال جاك وجيل: نفينا الأسباب الإضافية المحتملة التي من الممكن لها أن تسهم في صراخ جاك عندما عرفنا أن جيل قد سكبت عليه دلواً من الماء البارد، أي نفينا على سبيل المثال احتمال وجود أفعى تحوم حوله أو إنه قد تأخر على موعده مع البروفيسور فيل وهكذا دواليك، نعتقد بهذا أن السبب الذي وجدناه كافياً في عقلنا كان شرطاً لحدوث النتيجة، وبهذا تغاضينا عن الأسباب المحتملة الأخرى التي من الممكن أن تكون مسؤولة عنها.

تنفع طريقة إقصاء الأسباب معظم الأحيان في العالم الواقعي، ولكن يجب علينا أن ننتبه ونحن نفعل هذا لأنه يمكن أن يقودنا للحكم على الأشخاص بشكل غير عادل، إليكم مثال وافٍ: دعونا نفترض أن غوينيث قدّمت تجربة أداء للحصول على دور في التلفاز، وحازت عليه، اكتشفت ميشيل أن والد غوينيث لديه علاقة قوية مع منتج البرنامج، أصبحت ميشيل تعتقد الآن أن غوينيث حازت على الدور بسبب علاقات والدها، وأقصت احتمالية أن تكون غوينيث ممثلة بارعة، ولكن هناك احتمال منطقي أن تكون غوينيث ممثلة بارعة إضافة إلى علاقات والدها مع المنتج، دائماً نقحم أنفسنا في مثل هذه الإقصاءات، وكأننا نعتقد أن معظم الحالات تقتصر على سببين يكون فيهما سبب حاضر وسبب لا يعقل.

نميل لأن نصدق فكرة أن من يبذل جهداً ليحقق نجاحاً فهو ليس موهوباً بالفطرة، كان هنالك طلاب مزعجون في ثانويتي العامة وفي مسيرتي الجامعية يدعون أنهم لم يدرسوا كثيراً للامتحان كي يعطوا انطباعاً أنهم أذكى من الباقي، زعم إن زوجة موزارت حرقت تسعين بالمئة من مسودات مقطوعاته كي تخلق الأسطورة التي تقول إنه ألّف كل شيء في عقله، لا يمكن لأحد أن ينكر موهبة

موزارت بالطبع سواء أكانت المقطوعات تنتج من عقله بشكل نهائي أم لا ولكن إذا كانت القصة حقيقية فإن زوجته كانت إعلامية بارعة.

وكما قال مايكل–آنجلو مرة عن لوحته على سقف كنيسة السيستين: «لو علمتَ مقدار الجهد الذي بذل فيها لما أطلقت عليها لوحة عبقرية».

دعونا نستعرض مثالاً آخر عن الإقصاء ألا وهو العلاقة بين الحافز الجوهري والمكافأة العرضية، يمكن لشخص يستمتع بتنظيف منزله أن يكف عن استمتاعه بهذا حالما يعطيه والده المال لقاء تعبه، وهكذا برهنت نظرية أنك عندما تعطي الأشخاص مكافأة قصيرة الأمد ويتحسن أداؤهم إثرها ثم تسحبها منهم فسيتراجع أداؤهم عما قبل، حصل هذا على الأرجح لأنهم رهنوا أداءهم بالمكافأة، وأقصوا الحافز الداخلي الذي كان يدفعهم، وبهذا قلت نسبة الحافز الداخلي الذي كان لديهم عندما سحبت منهم المكافأة.

لا يمكننا اعتبار هذا الإقصاء ضرباً من الوهم تماماً لأن هذه سيرورة الحياة الواقعية في معظم الأحيان، يجب عليك أن تدفع للأشخاص الذين لا يودون أن يؤدوا مهمة ما، فلذلك هناك علاقة سلبية بين الحوافز الجوهرية والمكافآت العرضية، لا نتلقى مكافأة لفعل أمور نستمتع بها في العادة، أحب أن أتمشى مع كلبي في الفجر، لأراقب شروق الشمس، ولكنني لا أتلقى أجراً على هذا، كما أن الأشخاص الموهوبين لا يترتب عليهم العمل بكد الأشخاص غير الموهوبين للوصول إلى النتيجة نفسها، وبغض النظر، يمكن لتركيزنا على سبب معروف وإقصاء الأسباب المنطقية الأخرى بشكل تلقائي أن يقودنا إلى استنتاجات خطأ.

دعونا نستعرض مثالاً عن الأذى الذي يمكن أن يسببه الإقصاء للناس.

في العام 2005، قام عالم الاقتصاد وأمين خزنة الولايات المتحدة الأميركية السابق ورئيس هارفرد لاري سامرز بالتسبب في جدل بسبب تعليقاته حول دور الجنس في العلوم وشكل هذا سبباً رئيسياً في استقالته من منصبه في الجامعة، صرح أن الشرخ في الجنس ضمن مجال العلوم وخصوصاً في المناصب العليا (كمنصب البروفيسور الموقر مثلاً) يمكن أن يكون سببه هو «مسألة الكفاءة الداخلية، وخصوصاً التفاوت في تلك الكفاءة»، أي حتى لو كان لدى الذكور والإناث

المستوى نفسه من الكفاءة، فإن عدد الذكور الذين يمتلكون المواهب الدفينة الاستثنائية التي تتطلبها المناصب العليا في مجال العلوم يفوق عدد النساء اللواتي يطمحن إلى تلك المناصب.

ركّز الجدل المتتالي في المجتمع الأكاديمي على احتمالية وجود اختلافات من ناحية الجنس في الكفاءة العلمية، أريد أن أناقش هنا الادعاء الذي يقول إن هناك اختلافات في الكفاءات الداخلية ودورها في إقصاء العوامل المجتمعية (مثل نظرة المجتمع للفتيات والنساء) وتكريس الشرخ الجنسي، قال سامرز في مقابلة استناداً إلى البوستون غلوب: «دلت الأبحاث التي أجريت في مجال علم الوراثة السلوكي أن هناك أموراً أرجعها الناس للتنشئة الاجتماعية، ولكن تلك التنشئة لم تكن سبباً لها».

وحتى لو كان هناك اختلافات جينية حقيقية (لا أتفق مع هذه الفكرة، ولكن دعونا نفترض أنها موجودة لصالح النقاش)، فإن هذه الاكتشافات لا تحدد التحيز الجنسي للتنشئة الاجتماعية بشكل تلقائي، ولا تجزم أنها سبب للشرخ الجنسي، إن لهذا الإقصاء غير المبرر عواقب واقعية وخيمة، وأولها توسيع الشرخ الجنسي حسب دراسة كان مصدر إلهامها تعليقات سامرز.

لم تشترك سوى النساء في تلك الدراسة، تم إعطاؤهن بداية نصاً ليقرأنه، وتم تقديمه على أنه اختبار للاستيعاب، ثم أجرين اختباراً في الرياضيات، كان محتوى النص هو التلاعب الحاسم لهذه التجربة، قرأت مجموعة من المشاركات نصاً يقول إن للرجال والنساء قدرة متساوية على حل اختبارات الرياضيات، قرأت مجموعة أخرى نصاً يقول إن الرجال يتفوقون بنسبة خمسة بالمئة على النساء في حل اختبارات الرياضيات بسبب بعض الجينات التي تم العثور عليها على الصبغي Y. كانت قراءة ذلك النص كفيلة بأن تخفض من أداء النساء بنسبة خمسة وعشرين بالمئة! تعادل هذه النسبة الفرق بين درجتي إي وسي في صفي.

وفي الوقت ذاته، قرأت مجموعة ثالثة من المشاركات نصاً يقول إن الرجال يتفوقون على النساء في حل اختبارات الرياضيات، ولكن يعود هذا لتحيز المعلمين للرجال خلال مراحل التأسيس في المدرسة، أسهم ذلك التفسير في رفع درجات هذه المجموعة بشكل يعادل درجات المجموعة التي قرأت عن عدم وجود فوارق في القدرة بين الرجال والنساء، هذا يدل إلى أن المشاركات في المجموعة الثانية التي قرأت عن الاختلافات الجينية بين الجنسين أقصت فكرة وجود الاختلافات البيئية بشكل تلقائي، وضحت هذه الدراسة الرائعة أن الإقصاء غير الملائم يمكنه أن يؤذي الأداء.

يحدث إقصاء سبب محتمل آخر لظاهرة ما بشكل تلقائي عندما يكون هناك سبب بديهي أو معروف، يمكن لهذا السبب أن يعكس الواقع، ولكن يمكن له في الوقت نفسه أن يكون خطأ ومؤذياً كما رأينا سابقاً، سنتذكر أن نكون أكثر حذراً قبل إقصاء الأسباب الأخرى إذا فعلنا إدراكنا كما يمكن أن نمنع حدوث هذا من خلال الاعتراف بمساهمة الأسباب المحتملة الأخرى.

الضرورة

دعونا ننظر إلى الجانب الآخر من العملة نفسها وهي الضرورة بعد أن اطلعنا على إسهام الكفاية في المنطق السببي، يعتبر الشرط الضروري لحدوث النتيجة مرشحاً جيداً لأن يكون سبباً لها، وفي الواقع، يعد هذا مقياساً في النظم القانونية ويعرف باسم قانون «لولا».

دعونا نفترض أن هامبتي دامبتي جلس على جدار متزعزع، وسقط بشكل مروع وكسر جمجمته، ودعونا نفترض أيضاً أن صاحب الجدار الذي هو الملك كان مشغولاً بلعب الغولف ولم يؤكد على عماله أن يقوموا بإصلاح الجدار، لو استطاع محامي هامبتي دامبتي أن يثبت أنه «لولا» استهتار الملك لما حصل شيء لهامبتي دامبتي وبهذا سيثبت أن الملك هو المسؤول عن إصابة هامبتي دامبتي.

يؤكد قانون «الجمجمة التي تشبه قشرة البيضة» على أن الضرورة شرط للمسؤولية القانونية حيث أن هذا القانون سن إثر قضية تضمنت مدعي يعاني من هشاشة العظام ومات بسبب حادث طفيف، يستخدم بعض أساتذة الحقوق قصة هامبتي دامبتي لتوضيح ذلك القانون، لذا دعونا نكمل بذلك المثال، يمكن لمحامي دفاع الملك أن يرجحوا سبب إصابة هامبتي دامبتي لجمجمته الهشة –إنه بيضة بحق الإله أو رسم كبيضة كما أن البيض هش للغاية، ولكن الملك يعتبر مسؤولاً تبعاً لقانون «الجمجمة التي تشبه قشرة البيضة» أي على الرغم من حالة المدعي الهشة، فإنه ما كان ليصاب لولا إهمال الجدار.

نعيش في حياتنا مثل هذا المنطق المغاير خارج جدران المحكمة، هل كانت عين ستحدث حتى لو لم تحدث سين؟ هل كنت سأتجنب التورط في ذلك الحادث لو لم أذهب إلى ذلك المتجر؟ هل كانا سيتزوجان لو لم يستلم ذلك العمل؟ نتعامل مع العوامل كأسباب في عالم متباين تتغير فيه

النتائج، لا مكان للامنطقية في الاستناد على المنطق المغاير لإطلاق الأحكام السببية حيث إنه يستخدم في النظم القانونية.

مع هذا، لا تعتبر كل الشروط الضرورية أسباباً، وعلى سبيل المثال: يعتبر الأوكسيجين ضرورياً للنار، ولكن لا ترى أحداً يلوم وجود الأوكسجين على الحرائق البرية في كاليفورنيا، يجب على الشخص أن يخلق كي يموت بمعنى أنه ما لم تكن مارلين مونرو على قيد الحياة ما كانت ستموت، لم يضع أحد ولادة مارلين مونرو في قائمة أسباب موتها الغامض، يجب علينا أن نستوفي المؤشرات التطبيقية الضرورية التي سأشرحها الآن قبل أن نعتبر مجموعة من الشروط الضرورية على أنها أسباب، أي: تكمل كل المؤشرات التي أتحدث عنها بعضها بعضاً.

الغرابة

نميل لأن نعامل الأحداث الغريبة على أنها أسباب، لا يعتبر التعرض للأكسجين أو الولادة من الأساس أحداثاً غريبة حيث إن الأكسجين يحيط بنا في كل مكان، ولا نبدأ حياتنا سوى بالولادة، بينما يعتبر إهمال الملك للجدار حدثاً طارئاً وغريباً لأن الوضع الطبيعي هو اعتناء الملك بممتلكاته ولذلك اعتبر إهماله سبباً، وعلى سبيل المثال أيضاً: إن ألم الظهر المبرح وصوت صافرة الإسعاف كفيلان بزيادة مستوى توتر الشخص، ولكنك ستلوم صوت صافرة الإسعاف لأنها وترتك لو كنت قد تعايشت مع ألم ظهرك لمدة سنوات أي ستعتبر صوت الصافرة حدثاً طارئاً، وبالمقابل، ستلوم ألم ظهرك الطارئ لأنه وترك لو كنت قد سكنت قرب مستشفى لسنوات طويلة.

يشرح لنا هذا الأمر التباين الكبير في الإسناد السببي للأحداث المتبع من قبل الأشخاص أي استناداً على ما يعتبروه طبيعياً أو غريباً من وجهة نظرهم الخاصة، وعلى سبيل المثال: دعونا نفترض أن لين كانت متوترة جداً خلال مقابلة ما، عادة ما تكون لين هادئة وواثقة، ولكنها لامت أسلوب المقابل المستفز لأنه وترها هذا من وجهة نظرها الخاصة، وبالمقابل، يلتقي المقابل بمرشحين آخرين لذا تعتبر المقابلة طبيعية من وجهة نظره، بدت لين متوترة أكثر من باقي المرشحين، لذا أسند هذه الصفة لشخصيتها.

دعونا نتكلم عن العنف المسلح، يمكن للناس أن يشتروا المسدسات والبنادق وأسلحة شبه أوتوماتيكية بشكل قانوني في الولايات المتحدة الأميركية، يلوم الأشخاص مطلقي النار عندما يحدث

إطلاق نار جماعي، ويعتبرون أن معظم مالكي السلاح لا يخرجون ويطلقون النار بشكل عبثي على الناس، كما أنهم يقولون أن هناك شيئاً غير طبيعي حول أولئك المطلقين كصحتهم العقلية أو قدرتهم على كبح غضبهم أو أيديولوجياتهم وإلى ما ذلك، ولكن الولايات المتحدة الأميركية هي الملام الأول من وجهة نظر الكون، استناداً لإحصائية أجراها مشروع مسح الأسلحة الصغيرة فإن عدد الأسلحة المدنية بين مئة شخص في الولايات المتحدة الأميركية وصل لمئة وعشرين ونصف عام 2018 ويعتبر المعدل الأعلى في العالم، يفوق معدل الولايات المتحدة الأميركية معدل اليمن التي احتلت المركز الثاني بنسبة ضعفين، كما فاق معدل كندا بأربعة أضعاف، يوجد شيء غريب في الولايات المتحدة الأميركية بخصوص موضوع السلاح استناداً إلى تلك الإحصائيات، وفي الدرجة الأولى، يحمل الكون مسؤولية حوادث إطلاق النار الجماعي في الولايات المتحدة الأميركية وتأتي مسؤولية الأفراد المرتكبين لتلك الحوادث في الدرجة الثانية.

يمكن للأشخاص الذين يفكرون في الموضوع نفسه أن يستخلصوا عدة استنتاجات متباينة استناداً إلى وجهات نظرهم، وعندما نتساءل عن كيفية ابتداع شخص لسبب غريب وأحمق للغاية لعله علينا أن نحاول رؤية العالم بعينيه، يمكن لهم أن يظلوا على خطأ، ولكننا بهذا نكون قد فهمنا كيف توصلوا لمثل ذلك الاستنتاج، ومن يعلم، لربما قررنا أن نعيد النظر في وجهات نظرنا الخاصة.

الأفعال

هناك تطبيق آخر نستخدمه لترجيح سبب دون غيره من الأسباب المرشحة، ألا وهو لومنا للأفعال أكثر من التقاعس، دعونا نستعرض مثالاً مقتبساً عن مثال كلاسيكي يوضح هذا الأمر، لنفترض أن عايشة تملك أسهماً في الشركة سين، إنها تفكر في بيعها وشراء أسهم في الشركة عين ثم فعلت هذا، خسرت عايشة عشرة آلاف دولار بعد أن انهارت أسهم الشركة عين، تملك بينيتا أسهماً في الشركة عين (الشركة نفسها التي نقلت إليها عايشة أسهمها)، فكرت بينيتا في تحويل أسهمها إلى الشركة سين ولكنها قررت أن تبقى مع الشركة عين، خسرت بينيتا عشرة آلاف دولار أيضاً ولكن لا يسعنا سوى تخيل أن عايشة التي نقلت أسهمها بإرادتها إلى الشركة عين سينتابها شعور أسوأ من بينيتا التي لم تفعل شيئاً.

هناك العديد من الأمثلة عن لوم الأفعال أكثر من التقاعس عن أدائها حتى ولو كانت النتائج متطابقة، سنغضب للغاية إذا علمنا أن حكومة أجنبية تقتل خمسة وعشرين مواطناً بريئاً كل يوم من دون سبب، كما أننا سنخرج في مظاهرة، ونرسل خطابات لممثلينا السياسيين، ونبحث عن طرق لإيقاف عمليات القتل، ولكن إذا قرأنا تقريراً نشرته الأمم المتحدة تصرّح فيه أن هناك خمسة وعشرين شخصاً يموتون كل يوم بسبب المجاعة والمسائل المتعلقة بها (وهذا صحيح) سنشعر بالأسى، ونتنهد، ثم نشيح بوجهنا، ونتوقف عند هذا الحدّ –لن نخرج في مظاهرات أو نتواصل مع ممثلينا، يعتبر القتل الناجز جريمة، ويمكن أن يكون العقاب إما السجن المؤبد أو الإعدام، ولكن إذا راقب أحد شخصاً يموت، وكان يمكنه مساعدته، فسيدان بتهمة القتل بالإهمال وعقوبتها أخف بكثير من القتل الناجز، وتعادل سجناً من ستة أشهر لعشر سنوات في معظم الولايات الأميركية.

لعلنا نلوم الأفعال أكثر من التقاعس عنها، لأننا نفكر في الاحتمالات البديلة حيث من السهل أن نُفكّر بفعل محدد قمنا به، ولكن من الصعب أن نحصر الأمور الكثيرة التي كان من الممكن أن نقوم بها، ولكننا لم نفعل شيئاً، لم يكن سيموت أولئك الناس لولا وجود تلك الحكومة الشريرة أو ذلك القاتل الشرير، ولكن من الصعب علينا التراجع عن شيء لم نقم بفعله، وفي كثير من الأحيان، لن نكون واثقين من تغيير النتيجة حتى ولو حاولنا القيام بشيء ما.

يعتبر التقاعس غير مرئي بتعريفه لذا من السهل علينا أن نهمل أخذه في عين الاعتبار والتفكير في تأثيره على النتيجة، دعونا نستعرض بعض الأمثلة التي تبين آثار التقاعس المؤذي المجهولة بالنسبة لنا: إهمال مكافحة التمييز العرقي أو التغيير المناخي أو التبليغ عن حالات انتهاك العدالة التي نشهدها أو التواطؤ في الحفاظ على الوضع الراهن حتى ولو كنا نعرف في داخلنا أن هناك بديلاً له، وفي الوقت ذاته، يمكن لتعامينا عن آثار تقاعسنا أن يخلق مشاكل لا يمكن حلها، تعتبر حقيقة كون التغيير المناخي غير قابل للانعكاس أكبر مثال على هذا، وهناك مثال آخر على هذا: عواقب عدم التصويت، يعتبر الأشخاص الذين لا يصوتون أن هذا أمراً غير مؤثر، ولكنهم يأخذون بفعلتهم هذه أصواتاً من مرشح يمكن أن يغير حياة الناس للأفضل إذا فاز، لا يعتبر التقاعس أفضل من فعل سيئ في جميع الأحيان حيث إنه من الممكن لهما أن يتساويا في بعض الحالات.

الحداثة

نميل لاعتماد السبب الأحدث للنتيجة عندما يكون هناك تسلسل للحوادث، لطالما احتفل الزملاء والمعجبون بآخر لاعب سدد هدفاً لصالح فريقه سواء في كرة السلة أو البيسبول أو كرة القدم– وعلى سبيل المثال: تسديدة مايكل جوردان ضد فريق يوتاه جاز التي منحته سادس بطولة له مع فريق شيكاغو بولز، يعذب الخاسرون الذين لم يستطيعوا تغيير مجرى الأحداث أنفسهم بإعادة تلك اللحظة في عقلهم مرات كثيرة، لا يمكن تحديد الفوز والخسارة بالهدف الأخير فقط، ولكن بجميع الجهود التي ساهمت في الوصول إلى النتيجة الأخيرة، ومع هذا، فإن اللاعب الأخير الذي غير مجرى اللعبة، يتلقى وحده الفضل أو اللوم.

يمكن لك أن تبرر هذا من خلال قولك إن مسؤولية التغيير الجذري في اللحظات الأخيرة كبيرة جداً، يمكن لهذا أن يكون صحيحاً في بعض الأحيان، ولكن التجارب التالية ستثبت لكم مدى أهمية تتابع الأحداث المؤقتة في حياة البعض –وحتى في الحالات التي لا تؤثر عليها.

دعونا نفترض أن هناك شخصين قد ألقيا قطعتين من النقد، كانا سيربحان ألف دولار إذا أشارت القطعتين معاً إلى الطرة أو النقش، لا يربح كلاهما شيئاً إذا دلت القطعتان على وجهين مختلفين، قرر الشخص الأول أن يلقي بقطعته أولاً وظهرت له الطرة، رمى الشخص الثاني بقطعته وظهر له النقش، يا إلهي! لقد أفلت مبلغ الألف دولار من يديهما!

على من يقع اللوم بأكمله؟ يلوم معظم الناس بنسبة اثنين وتسعين بالمئة الشخص الثاني، على من يترتب الشعور بالذنب؟ هل على الشخص الأول أم الثاني؟ ترجح أغلبية الناس أن الشخص الثاني هو من يشعر بالذنب، كنت سأشعر بالعار لو كنت في مكان الشخص الثاني، ولكنني سأغضب إن كنت في مكان الشخص الأول، وسأطلب خمسمئة دولار من الشخص الثاني، وهذا ما سأعتبره تعويضاً مناسباً للمشكلة التي ارتكبها، وفي الوقت ذاته، يعد إلقاء اللوم على الشخص الثاني أمراً منافياً للعقل، يجب أن يلام الشخص الأول منطقياً كالشخص الثاني لأنه قد ظهرت له الطرة، وفي الواقع، لا يجب أن يلام أحد لأن إلقاء قطع النقود يحدث بشكل عشوائي ومستقل –ليس في استطاعة أحد أن يحدد الوجه الذي سيظهر– لا تتذكر قطعة النقود الوجه الذي استقرت عليه في المسابقة السابقة، ولكننا نميل للوم المعطيات الأحدث حتى في الحوادث التي تشبه هذه الحادثة أي عندما يجب إهمال تسلسل الأحداث المؤقتة لعدم أهميته.

ولم هذا؟ عندما يكون هناك حلقة من الأحداث أي: عندما تسبب سين عين وعين تسبب صاء والصاء تسبب الكاف فتكون النتيجة أن الكاف ليست نتاج سين وحسب بل نتاج تسلسل الأحداث سين وعين وصاء، ومع هذا، ما كنا سنلوم سين وحسب على الكاف لأنه لو لم تحدث عين وصاء فلم تكن لتحدث الكاف حتى لو حدثت سين. ولكن الكاف ستحدث حتماً لو حدثت صاء حتى ولو لم تحدث سين أو عين، ولذلك يبدو السبب صاء يستحق أكبر قدر من الفضل أو الملامة لحدوث الكاف.

تكمن المشكلة في مثال إلقاء قطعة النقد في أننا نميل لعكس التطبيق ذاته على الحالات التي يجب أن يهمل فيها أثر تسلسل الأحداث، لم يسبب إلقاء الشخص الأول للطرة في إلقاء الشخص الثاني للنقش، ساهم إلقاؤهما بشكل متساو ومستقل في النتيجة، يدعى آخر هدف حاسم في مباراة محتدة: «لحظة التماس الرابحة» ولكن الهدف الذي سبقها كان جوهرياً أيضاً في الفوز، نقوم بتجاهل العوامل التي تؤثر في نتيجة ما عندما نصب تركيزنا على أحدث عامل حتى في المواقف التي لا يجب أن يؤثر فيها تسلسل الأحداث كما أننا نقوم بتجريدها من حقها في تلقي الفضل أو اللوم.

التحكم

دعونا نتساءل حول طرحنا لأسئلة البحث عن الأسباب أي أسئلة: «لماذا» قبل أن نستعرض آخر مؤشر سببي سأشرحه في هذا الفصل، ستسهم إجابات هذا التساؤل في فهم فحوى نهج استخدام هذا المؤشر، لماذا نقحم أنفسنا في عملية الإسناد السببي المنطقي؟ على سبيل المثال: عندما يتأخر موعدك على الحجز، فما الفرق الذي سيحدثه السبب سواء أكان عطل في سيارته أو لأنه نسي موعده؟

يعتبر التحكم بالأحداث المستقبلية من أهم وظائف المنطق السببي، نريد بطبعنا أن نتجنب الوقوع في الخطأ وإعادة تحقيق النتائج الحسنة من خلال تعريف أسباب حدوث كل من الأخطاء والنتائج الحسنة، لعلك ستريد متابعة العلاقة إذا اكتشفت أن سيارة موعدك قد تعطلت، ولكنك ستتردد إذا عرفت أنه لم يكن يتطلع للقائكما، تساعدك معرفة سبب التأخير على اتخاذ قرارك في تركه أو متابعة العلاقة معه.

يقودنا هذا إلى مؤشر مهم ومساعد ونستخدمه في حياتنا الواقعية ألا وهو مدى تحكمنا بالعوامل، لا نلوم الأشياء التي لا يمكننا التحكم بها لأننا نعتمد على الإسناد السببي في إرشادنا إلى

تصرفاتنا المستقبلية، وعلى سبيل المثال: لو حرقت إصبعي وأنا أرفع غطاء ساخناً فسألوم نفسي على نسياني ارتداء قفاز واق وسأتذكر أن أرتدي قفازاً في المرة القادمة التي أرفع فيها غطاء ساخناً، لا يمكنني أن ألوم حادثة حرق إصبعي على امتلاكي أصابع أو على انتقال الحرارة لأنه لا يمكنني التحكم بالتشريح أو بالفيزياء، يمكنني أن ألوم المصنع لتصميمه قدراً تسخن حمالتاه بسرعة، ولكنني أرجح أن ألوم نفسي على شرائي لذلك القدر حيث كان بوسعي شراء قدر يتحمل الحرارة بشكل أكبر كما لا يمكنني التحكم بقرارات المصنع.

يمكن لميلنا نحو إلقاء اللوم على ما نعتبرها عوامل قابلة للتحكم أن يستحدث ردات فعل عاطفية وجذرية حول النتيجة نفسها، دعونا نفترض أن ستيفين كان عائداً إلى منزله وعلق في ازدحام مروري ناتج عن حادث، اكتشف عندما وصل أخيراً إلى منزله أن زوجته أصيبت بذبحة قلبية وفات الأوان على إنقاذها، وبشكل بديهي، سينتاب ستيفين شعور فظيع جراء ما حدث، ولكنه عاد إلى المنزل متأخراً بسبب الازدحام المروري الذي لم يكن بوسعه التحكم به، إنه يشعر بالأسى وليس بالذنب.

دعونا نأخذ في عين الاعتبار نسخة أخرى من هذا السيناريو، عاد ستيفين متأخراً إلى المنزل كما في النسخة الأولى وكان الأوان قد فات على إنقاذه لزوجته، ولكن سبب تأخره في هذه النسخة هو توقفه عند متجر لشراء البيرة، لا بد أن ستيفين سيلوم نفسه على وفاة زوجته طول حياته وهو يفكر بالسؤال: «ماذا لو؟» يوماً بعد يوم، يمكن للوم الأحداث الذي يمكن التحكم بها أن يقودنا إلى استنتاجات مأساوية، دعونا نعاين حالة ضحايا الجرائم الذين يلومون أنفسهم، تم إجراء مقابلة مع ضحية مرتكب الجرائم الشنيعة جيفر إيتساين على برنامج اليوم على قناة إن.بي.سي. قالت الضحية إنها بدأت ترسل إليه «رسائل» في سن الرابعة عشرة وثم اغتصبها، سألها المقابل: «هل استخدمت مصطلح الاغتصاب في عقلك؟ هل تعرفت على أبعاد هذا المصطلح حينها؟» أجابت المرأة: «كلا، لم أكن أستوعب الأمر، لقد اعتقدت أن ما حصل لي كان خطئي».

بالطبع، هناك العديد من التفسيرات الاجتماعية والثقافية لسبب لوم الضحايا لأنفسهم، وبالنسبة للإسناد السببي، يستسهل الضحايا تخيل ما سيحدث عندما يتراجعون عن تصرفاتهم أكثر من تخيل تصرفات الجناة، لا بد أن الناجين يفكرون هكذا: «أتمنى لو لم أحظَ بكؤوس المشروب الإضافية» أو «ما كان سيحدث لو لم أبتسم في تلك اللحظة؟» يعتبرون في عقلهم أنهم كانوا

يستطيعون التحكم بتصرفاتهم تلك، ولكن من الصعب تغيير تصرفات الجناة، وبالتالي، يلقي الضحايا اللوم على أنفسهم مع أن المذنب الوحيد هو الجاني.

التفكير الزائد والتفكر

يمكن للإسناد السببي أن يكون سهلاً للغاية كسبب صراخ جاك عندما سكبت عليه جيل دلو الماء البارد، ولكنه في الوقت ذاته معقد جداً كسبب عدم وجود عدد كافٍ من العالمات النساء، يمكن لنا أن نشعر بالعجز عن معرفة أسباب محددة للنتيجة في حالات مستعصية على الرغم من استخدامنا لعدة مؤشرات، دعونا نستعرض أخيراً حالات يستعصي فيها الإسناد السببي عن إعطاء الإجابات.

لعل السؤال السببي الأصعب هو: «لم أنا؟» يلمع هذا السؤال في عقول من يتعرضون إلى سلسلة من الأشياء السيئة، يقودهم هذا إلى التفكر والتركيز على الأفكار ذاتها بشكل مستمر وتظهر حينها العديد من الأسئلة عن الأسباب، لماذا يحصل لي هذا؟ لماذا لا يمكنني الانخراط؟ لماذا لا يمكنني تجاوز الأمر؟ يتملكنا شعور بالعجز والإحباط عندما نحاول العثور على إجابات لأسئلة مستعصية.

أقامت زميلتي في جامعة ييل سوزان نولين هوكسيما التي توفيت في سن الثالثة والخمسين دراسة رائدة في مجال علم النفس السريري، وبينت فيها إسهام التفكر في خلق الاكتئاب، استحدث الاكتئاب عند مجموعة من الأشخاص المتشائمين أي أنهم لم يكونوا مشخصين بمرض الاكتئاب الحاد، ولكنهم أظهروا بعض أعراض الاكتئاب، لم تبدُ المجموعة الثانية أية أعراض حزن أو اكتئاب.

طلب من جميع المشاركين أن يتأملوا أفكارهم ويتفكروا في معتقداتهم وطرحت أسئلة مثل: «ما هو مستوى طاقتكم الحالي؟»، «ماذا تعني مشاعركم؟» و«لم أظهرت ردة الفعل هذه؟» لاحظوا أن هذه أسئلة طبيعية ولا تهدف إلى تحفيز الأفكار الكئيبة، خضع المشاركون إلى مهمة التفكر هذه لمدة ثماني دقائق، لا تجرّب هذه المهمة في المنزل إذا كنت متشائماً لأن مستوى اكتئاب المتشائمين ارتفع بشكل كبير عندما تم قياسه وكان السبب وراء هذا هو التفكر في أسباب مشاعرهم السلبية.

يمكن للمتفائلين أن يتأثروا بمهمة التفكر مع أنه لم يخلق التشاؤم لديهم في هذه المهمة، نميل للاستفسار عن الأسباب عندما تحدث الوقائع السلبية وعندما نكون في مزاج سلبي، لا نصاب بالأرق إذا حاولنا أن نفكر بسبب حدوث الوقائع الحسنة كاجتياز امتحان ما أو إتمام صفقة جيدة، وبدلاً عن هذا، نميل لأن ننهوس بالاستفسار عن الأسباب عندما تتهاوى الأمور من حولنا، وعلى سبيل المثال: يميل الناس المنخرطون في وضع توتر مزمن كانعدام الزواج في الحب أو المشاكل المالية أو وظيفة غير مرضية لأن يتفكروا بنسبة أعلى، يعد سبب هذا بسيطاً: يحاول الناس المنخرطون في مشاكلهم البحث عن الأسباب الكامنة كي يحلوا ويدرؤوا حدوث أخطاء مستقبلية، يعتقدون بهذا أنهم يحصلون على بعض البصائر.

لسوء الحظ، هناك دراسات تثبت أن التفكر يمنعنا في الحقيقة من حل مشاكلنا، يمكن للمنطق السببي أن يكون السبب وراء هذا، نميل لأن نقحم أنفسنا في المشكلة عندما نتفكر فيها، وحين نشعر بالسوء، لطالما نستذكر أموراً تثبت فينا هذا الإحساس، لا يمكنك أن تحل مشاكلك بشكل ممنهج إذا كنت تفتقر للإيمان بنفسك، وذلك لأن التفكر لا يساعدنا على اكتشاف الحلول والأسباب بل يقودنا إلى مزيد من الشك والتوتر وفقدان الأمل حيال المستقبل، كما يمكنه أن يقودنا للإدمان الكحولي واضطراب الشهية.

هناك طريقة ناجعة تستخدم في الأسئلة السببية المستعصية ألا وهي أن تسحب نفسك من الموقف بشكل منهجي، نميل لأن نقحم أنفسنا في المشكلة عندما نتفكر بها، وعلى سبيل المثال: عندما تحاول استقصاء السبب حول حصول حدث مأساوي فأنت ستعيش ذلك الحدث مراراً وتكراراً، وبشكل بدهي، سيستحضر هذا جميع المشاعر السلبية، من الصعب أن تحاول حل المشكلة عندما تنخرط بهذه الطريقة حيث إنك ستستنزف عاطفياً وستغفل عن وجهة النظر الصواب.

بالمقابل، قد يساعدك الابتعاد عن الموقف قليلاً، يمكنك أن تحاول التراجع خطوة إلى الوراء حتى ولو أنها مشكلتك الخاصة كما يمكنك طلب وجهات نظر الآخرين عنها، أنا أقتبس التعليمات التي أعطيت للمشاركين في دراسة أخرى أثبتت آثار الابتعاد في حل صراعات العلاقات الشخصية، طلب من المشاركين أن يستحضروا وقتاً كانوا فيه بقمة الغضب والسخط تجاه شخص ما، ثم أملي عليهم أن: «تراجعوا بعض الخطوات إلى الوراء وابتعدوا عن تجربتكم...راقبوا الصراع وهو ينكشف وكأنه يحدث من جديد مع شخصكم البعيد»، قيل لهم وهم يتبعون هذا الفكر الجديد: «حاولوا

أن تفكروا في الأسباب التي تكمن وراء مشاعر شخصكم البعيد»، بينت الدراسة أن الذين اتبعوا سياسة الابتعاد كانوا أقل غضباً بشكل إرادي ولا إرادي بينما أظهر المشاركون الذين اتبعوا سياسة الانخراط علائم غضب حادة.

هناك فائدة طويلة الأمد تأتي من الابتعاد، طلب من المشاركين أن يعودوا بعد مرور أسبوع إلى المختبر الذي طبقوا فيه تجربة الابتعاد، طلب منهم في الجلسة الثانية أن يعيدوا التفكير في الحادثة السلبية.

لم يطلب منهم هذه المرة أن يلجؤوا للابتعاد، ورغم عدم تشديد التعليمات، لم ينخرط المتشاركون في المشاعر السلبية إلا بدرجة قليلة مقارنة بالذين لم يلجؤوا للابتعاد في الجلسة الأولى، بدا السلوك الجديد وكأنه تملكهم عندما حاولوا أن يروا الأمور من منظار أبعد.

بقي سؤال مهم للغاية: متى يمكننا تحديد أن السؤال السببي قابل للإجابة أم لا؟ إذا أردنا أن نتكلم بشكل حاسم فليست هناك أية إجابة للسؤال السببي، لا يمكننا أبداً أن نكتشف الأسباب الحقيقية وراء النتائج.

يمكننا اللجوء إلى المنطق المغاير لأخذ مساهمة إصابة ويلسون في المحرقة الجامعية بعين الاعتبار، ولكن لا يمكننا أن نحصر الإجابة بنعم أو لا، لا يسعنا أن نغير شيئاً في الماضي ونعتقد أن العالم الحالي سيظل على حاله حيث إن هذا أمر مستحيل (لذلك أكره معظم الأفلام والمسلسلات التي تتناول موضوع السفر بالزمن لأن المسألة حساسة، ولا يمكن تناولها بالطريقة التي يعتقدها الأبطال).

لا يمكننا أن نتأكد بنسبة مئة بالمئة من الأسباب التي كانت وراء النتائج حتى في التسلسل السببي البسيط وغير التاريخي، دعونا نفترض أن سارة تلقت مئة دولار من جدتها في عيد ميلادها، وسرت بهذا، ولكن كان من الممكن أن تسر سارة دون أن تتلقى شيئاً بل تسر بسبب الطقس أو السحلية اللطيفة التي رأتها أو لحماسها بشأن كعك عيد ميلادها.

يمكن للمرء قول إننا نرى السببية في التصرفات، جرت كرة حمراء باتجاه كرة صفراء ونتيجة الاحتكاك بدأت الكرة الصفراء بالحراك، ألم نشهد لتونا أن الكرة الحمراء كانت سبباً في تحرك الكرة الصفراء؟ حتى عندما نراقب التسلسل السببي بأم أعيننا، لا يوجد ضمان أن شيئاً سبب

الآخر وهذا حسب الفيلسوف الإسكتلندي ديفيد هيوم الذي عاش في القرن الثامن عشر، من المحتمل أن الكرة الصفراء تحركت لسبب آخر بالإضافة لحركة الكرة الحمراء أو لعلها تحركت من تلقاء نفسها، ولهذا يعتبر إدراك السببية وهماً.

عندما نعتقد أننا وجدنا الإجابة الصحيحة لسؤال سببي نكون في الواقع قد وجدنا الإجابة الأنسب للطريقة التي يجب أن نتصرف بها لنحصل على النتيجة الأفضل عندما نتعرض لموقف مشابه في المستقبل؛ كما أننا نستخلص ما علينا تجنبه إذا أردنا نتيجة مغايرة، ونستنتج من هذا المنطلق أن أفضل الأسئلة السببية هي تلك التي تساعدنا على الاستبصار وعلى شحذ تصرفاتنا المستقبلية، إن لم نكن سنتعرض لموقف مشابه في حياتنا فمن المستحيل أن نخلص لإجابة كما أنه لا يوجد طائل من فعل هذا، حالما تتوقف عن الهوس بمعرفة أسباب الأمور وخصوصاً الأمور التي لم ترغب بحدوثها فسيكون بإمكانك النظر بشكل أعم وأوسع، وسيساعدك هذا على التحرر من المشاعر السلبية كالندم والأسى ولعله سيسمح لك أن تنخرط في عملية ممنهجة لحل المشاكل في المرة القادمة التي تتعرض فيها إلى موقف شائك.

4

مخاطر الأمثلة

ما الذي نغفل عنه عندما نستند إلى الحكايات؟

استعملُ العديد من الأمثلة في مقرري لأن الأبحاث عن علم النفس المعرفي ترجح فعل هذا. تعتبر الأمثلة الواقعية أكثر إقناعاً، وأسهل على الفهم، ومن الصعب نسيانها على عكس الشرح المجرد الخارج عن السياق.

دعونا نمعن النظر في هذه الفكرة: إذا كنت تحتاج لقوة كبيرة كي تنجز هدفاً ما، ولكنك عجزت عن تطبيق تلك القوة بشكل مباشر، فيمكن للقوى الأصغر المطبقة من عدة اتجاهات أن تساعدك في تحقيق هدفك.

يعتبر هذا شرحاً مجرداً وخارجاً عن السياق، وعلى الرغم من أنه منطقي، إلا أنه من الصعب فهم فحواه، وعلاقته بالموقف. لذا، لن يتذكره الناس في اليوم التالي. دعونا الآن نمعن النظر في القصة التالية:

خضعت بلدة صغيرة لحكم إمبراطور حازم، وكان يحكم من قلعة منيعة. سيطرت القلعة على مركز البلدة، وأحاطت بها المزارع والقرى. تشعبت شبكة الطرق حول القلعة، وكأنها أشعة شمس. ظهر قائد عظيم، وترأس جيشاً على الحدود، وأقسم أن يستولي على القلعة، ويحرر البلدة من الإمبراطور المستبد. أدرك القائد احتمال أن يستولي على القرية إذا هجم جيشه عليها في وقت واحد. فرز كتائبه على رأس أحد الشوارع المؤدية للقلعة، واستعد للهجوم. وعندها، أوصل جاسوس تقريراً مزعجاً للقائد. قام الإمبراطور بزرع ألغام على كل الطرق. لقد زرعت الألغام بشكل يسمح لعدد

قليل من الأفراد أن يعبروا فوقها بأمان لأن الإمبراطور كان بحاجة أن يفتح السبيل من وإلى القلعة أمام كتائبه وعماله. ولكن الألغام ستنفجر إذا مرت فوقها مجموعة كبيرة من الرجال. لن يقتل هذا العديد من الكتائب، ويجعل الطريق غير سالك بل سيستفز الإمبراطور وسينتقم منهم عن طريق تدمير عدة قرى. بدا الهجوم المباشر مستحيلاً لذا استحدث القائد خطة أبسط. قسّم جيشه إلى مجموعات صغيرة، وأمر كل مجموعة أن تسلك طريقاً مختلفاً. أعطى إشارته عندما أخذ الجميع مواقعهم. مشت كل مجموعة على طريقها المخصص، ووصلت إلى القلعة في الوقت نفسه.

أوصلت هذه الحكاية الفحوى الذي دل عليه شرحي المجرد، ولكن بشكل مختصر ومفهوم ويسكن العقل. تعتبر الأمثلة المطابقة أقوى من الشرح المجرد كما أنها تسكن عقولنا لوقت أطول. كما أنها أكثر إقناعاً.

في العام 1969، نشر الكونغرس الأميركي قانون الصحة العامة والتوعية بمخاطر التدخين، وطلب أن يكتب على علب السجائر «تحذير: تفيد وزارة الصحة أن تدخين السجائر ضار بصحتك». كان التحذير مبهماً للغاية، لذا لم يؤثر في أحد تقريباً. وفي العام 1984، أُقر قانون التوعية الشاملة لمضار تدخين السجائر، ونشرت تحذيرات مخصصة (وعلى سبيل المثال: تسبب السجائر سرطان الرئة، وأمراض القلب، وانتفاخ الرئة، ومضاعفات في الحمل، وإصابات للجنين). لم تحرك تلك التحذيرات فينا شعرة مع أنها كانت دقيقة ومؤثرة.

أما في أستراليا، فطلبت الحكومة إيراد صور بجانب تلك التحذيرات مثل أجنة مشوهة، وأسنان صفراء لتبيان أثر السجائر في الإصابة بسرطان الفم والعنق. هناك إثباتات علمية تؤكد فائدة تلك الصور. قامت حملة مكافحة الدخان «نصائح من مدخنين سابقين» التي أعدها مركز السيطرة على الأمراض والوقاية منها بإيراد شهادات لأولئك المدخنين السابقين.

قال أحدهم إنه اضطر للتكلم عبر آلة بعد استئصال حنجرته نتيجة سرطان العنق، وعرض شخص آخر (أنثى) الندوب التي كانت على صدرها نتيجة خضوعها لعملية في القلب والأوعية الدموية. كما كان هناك شخص أصيب بالسرطان الفم واستؤصل الجزء السفلي من فكه. قلصت الحملة عدد المدخنين بنسبة اثنتي عشرة في المئة. وفي آذار من العام 2020، أصدرت وكالة إدارة الدواء والغذاء الأميركية بياناً رئيسياً ينص على إيراد صور تبيّن الآثار الصحية السلبية للتدخين.

يتناول هذا الفصل مخاطر الأمثلة الواقعية فهي بالرغم من إسهامها في عملية التواصل والإقناع. يمكن للأمثلة والحكايات أن تكون قوية لدرجة مبالغ فيها، فتقودنا إلى اتباع مبادئ وإجراءات منطقية لكن متطرفة. ففي العام 2020، لم يكن غريباً علينا أن نسمع: «لقد شخّص جديّ أنه مصاب بكوفيد–19 وتعافى في غضون أسبوع. إن فيروس الكورونا عبارة عن إنفلونزا وحسب». أو «لم يضع صديقي كمامة يوماً ومع هذا لم يصب بالكورونا». وبالنسبة لعدة أشخاص، تعتبر حكاية أو اثنتان أكثر إقناعاً من الإثباتات العلمية.

أوجّه حديثي الآن للذين يستخدمون وسائل التواصل الاجتماعي من فيسبوك وإنستغرام، أجل، نعرف جميعنا أن صور أصدقائنا عن العطل والطعام والشراب التي ترقى لأن تكون أغلفة مجلات هي عبارة عن لحظات منتقاة بعناية من حياتهم وليست روتينهم اليومي. لكن عندما نراقب المسبح النقي، وحقيبة شانيل قرب مشروب استوائي، والابتسامات التي تعلو وجوه الأصدقاء من المستحيل أن نتخيل أنه عليهم التعامل مع نوبات الغضب أو نقص الثقة أو القولون العصبي مثل عامة الشعب. لتجنب الانسياق وراء الأمثلة الواقعية والحكايات المتناقلة، علينا أن نسأل أنفسنا عن السر الكامن وراء قوة تأثيرها. يقول بعض العلماء إننا نميل لتصديق ما يمكن تجربته واختباره أكثر من الشرح المجرد. وبكلمات أخرى: يستند تفكيرنا بشكل أساسي إلى ما نستطيع رؤيته ولمسه وتذوقه أو سماعه. فعلى سبيل المثال: صورة شخص مصاب بسرطان الفم تتيح لنا تصور حجم الألم الذي يعاني منه المريض. أتفق مع هذه الطريقة، ولكنني لا أستطيع أن أغفل عن قصة قرأناها في نيسان عام 2021 وكانت عن أم لثلاثة أطفال أصيبت بجلطة دموية بعد أن أخذت لقاح الكورونا جونسون أند جونسون. يمكن لهذه القصة أن تتغلب في عقولنا على إحصائيات مركز السيطرة على الأمراض والوقاية منها التي صرحت أن ستة أشخاص فقط من الأشخاص الذي بلغ عددهم 6.8 مليون نسمة وتلقوا ذلك اللقاح قد تعرضوا لمثل هذه الجلطة الدموية. دعونا نعيد صياغة السؤال إذاً: لماذا لا ننساق كثيراً وراء الإحصائيات المجردة على عكس انسياقنا الكبير وراء أمثلة الحالات المحددة؟

أساسيات علم البيانات 101

يعد السبب الرئيسي وراء عدم اقتناعنا بالإحصائيات هو عدم فهمنا لها. هناك ثلاثة مفاتيح على الأقل كي تساعدنا على فهم التجريد بشكل أفضل إذا أردنا تجنب إطلاق الأحكام غير المنطقية

في حياتنا اليومية. إليكم تلك المفاتيح: قانون الأعداد الكبيرة، والانحدار إلى الوسط، ونظرية بيز. تبدو تلك المصطلحات تقنية ويمكن أن ينفر عدد من القراء منها. ولكن أثبتت بعض الدراسات أن هذه المبادئ تساعد الناس على إقامة تقديرات دقيقة. ستقرؤون الآن أمثلة عن كل مبدأ ولا تخشوا شيئاً: سأستخدم الكثير من الأمثلة.

قانون الأعداد الكبيرة

يعتبر هذا القانون من أهم القوانين التي تساعدنا على استخلاص نتائج من استطلاعات محصورة. يتمحور هذا القانون حول فكرة أن البيانات الوفيرة أفضل. فعلى سبيل المثال: يمكن أن نثق في الاستنتاج الذي توصلنا إليه بخصوص جودة المطعم بعد تجربة خمسة أطباق وليس واحد وحسب. كلما أقمنا استطلاعات أكثر، استطعنا تعميم النمط الدقيق على حالات لم نختبرها بعد أو إقامة تصورات للمستقبل. ومع أننا ندرك قانون الأعداد الكبيرة بالفطرة إلا أننا نتجاهله باستمرار.

هناك العديد من الأمثلة الواقعية التي تبيّن تجاهلنا لذلك القانون على حساب الحكايات المتناقلة. لقد سلّطت الضوء على بعض منها، ولكن سأستعرض لكم عدة أمثلة أخرى. إن معظم المشاريع البدائية تفشل –بنسبة سبعين إلى تسعين بالمئة كما أن هذه النسبة تعتمد على من تسأل. ولكن هناك قصة عن ثلاثة رجال انتقلوا من تأجير الأسرة إلى إقامة شركة إير.بي.إن.بي التي أصبحت أرباحها تعادل 31 بليون في عام 2020. يمكن لتلك القصة أن تحفّز أي شخص كي يحلم بأن يصبح مقاولاً ثرياً.

إليكم مثال يتناول التغير المناخي: على الرغم من وجود العديد من الإحصائيات التي تظهر المستويات المتزايدة لغاز ثنائي أكسيد الكربون الجوي على مر آلاف السنين والتي تخطت المستويات المعقولة، ورفعت مستوى مياه البحار، ولكن حدوث عاصفة ثلجية بسيطة جعلت رئيس الولايات المتحدة الأميركية يغرد: «ماذا يحصل للاحتباس الحراري بحق الجحيم؟» رد عليه ستيفين كولبيرت بشكل مقنع: «إن الاحتباس الحراري ليس حقيقياً لأنني شعرت بالبرد اليوم! وإليكم خبر جيد: انتهت المجاعة العالمية لأنني أكلت لتوي».

ليس من الحكمة أن نستعرض الحكايات المتناقلة التي استخدمت لشرح المشكلة والتصديق بها كلياً. لذا، دعونا نتكلم عن الإثباتات العلمية التي تستند إلى التجارب الموجهة والتي شملت عينات

عديدة ومتنوعة. هناك دراسة استخدمت طلاب الجامعات لبناء التصورات لموضوع مهم للغاية: تقييم المقررات. تطلب معظم الجامعات من طلابها أن يقيموا المقرر الذي أخذوه في نهاية الفصل. تلقت إحدى المجموعات المشاركة معدل تقييم المقرر الذي توصل إليه طلاب السنوات السابقة مثل: «معدل تقييم المقرر (استناداً إلى عدد يتراوح بين 112 و119 ملتحقاً): جيد». شاهدت المجموعة الأخرى مقاطع فيديو عليها عدة تعليقات صوتية للطلاب مثل: «التحقت بمقرر التعلم والذاكرة وأعطيته تقييماً جيداً... إنه يغطي هذا الموضوع بشكل جيد مع أنه عام بعض الشيء، وليس بالعمق الذي يفضّله البعض... لقد ضجرت قليلاً... ولكنني حظيت بمعلومات قيمة». اختار جميع المشاركين –الذين قرؤوا التقييمات وسمعوا التعليقات– المقررات التي تمنوا أخذها في السنوات القليلة التالية.

بينت النتائج أن التسجيلات الصوتية قد أثرت في قرار المتشاركين أكثر من التقييمات المكتوبة التي استندت إلى تجارب أعداد كبيرة من الطلاب.

سوف أقدم لكم دراسة أخرى عن قانون الأعداد الكبيرة. حاول الباحثون في هذه المرة أن يتبينوا ما إن كان المتشاركون يستطيعون الابتعاد عن التأثر المفرط لقضية محددة إذا تنبهوا لهذا المنطق المغالط كما تنبه قراء هذا الفصل. عرض على المشاركين خمسة دولارات لقاء مشاركتهم في استبيان ليس له علاقة بالدراسة بحد ذاتها. حالما انتهوا، تلقوا المبلغ نقداً بالإضافة لخطاب توسل من جمعية أنقذوا الأطفال كتب فيه عن مجاعة في جنوب القارة الإفريقية، وطلب منهم أن يقرؤوه بعناية.

تم عرض المعلومات العلمية التي صدرت عن موقع أنقذوا الأطفال لمجموعة من المشاركين والتي ورد فيها على سبيل المثال لا الحصر: «يؤثر الفقر الغذائي في مالاوي على ما يفوق ثلاثة ملايين طفل. أجبر أربعة ملايين أنغولي –أي ما يعادل ثلث عدد السكان– على الهرب من منازلهم». بمعدل وسطي، تبرع أولئك المشاركين بما يعادل دولاراً وسبعة عشرة سنتاً.

لم يتم عرض أية إحصائيات لمجموعة أخرى من المشاركين، بل تم إيراد صورة لرقية التي تبلغ من العمر سبع سنوات مع مختصر عن معاناتها مع المجاعة. وصل معدل تبرع تلك المجموعة إلى دولارين وثلاثة وثمانين سنتاً أي أكثر من ضعف المجموعة الأولى. هناك طريقة واحدة لتفسير تلك النتيجة وهي أن المشاركين قد انساقوا وراء حالة واحدة بدلاً من ملايين الحالات وهذا ينافي قانون الأعداد الكبيرة.

تم إطلاع مجموعة ثالثة من المشاركين على أثر الضحية المحددة. هل سيساعد الاطلاع على غرابة هذا الأثر في تبديده؟ قسم المشاركون في ما نسميه بـ «التدخل الشرطي في النتيجة» إلى مجموعتين: قرأت المجموعة الأولى عن البيانات التي توضح معاناة آلاف الحالات أما المجموعة الأخرى، فقرأت عن معاناة رقية وهي طفلة صغيرة في سن السابعة. ولكن قرأت كلتا المجموعتين نصاً موحداً:

بينت الأبحاث أن الناس يتفاعلون مع مشاكل أناس محددين أكثر من تفاعلهم مع إحصاءات حول مشاكل أناس عامين. فعلى سبيل المثال: عندما سقطت «الطفلة جيسيكا» في بئر عام 1989، أرسل الناس مبلغاً يفوق سبعمئة ألف دولار لإنقاذها. وبالمقابل، لن تحرّك الإحصائيات التي تبين احتمال موت الآلاف من الأطفال في حادث مروري في السنة القادمة في الناس ردة الفعل ذاتها.

أحدث هذا النص فرقاً في منحى واحد: قامت المجموعة التي قرأت الشرح عن «الطفلة جيسيكا» بالتبرع بمبلغ قدره دولاراً وستة وثلاثين سنتاً أي أقل من المبلغ الذي كانوا سيتبرعون به لو لم يقرؤوا ذلك النص. ولسوء الحظ، لم يساهم النص في زيادة المبلغ الذي تم التبرع به من قبل المجموعة التي قرأت عن الإحصائيات وليس عن المثال. إن ما ساعد الناس على التفكير بمنطقية هو الاطلاع على قوة الأمثلة المحددة، إلا أنه لم يساعد في زيادة التبرعات لصالح جمعية أنقذوا الأطفال. دعوني أصيغ تلك الفكرة بشكل أكثر تجريداً: لم يساعد الاطلاع على لا منطقية أثر الضحية المحددة في استمالة الناس نحو الأعداد الكبيرة. وهذا هو السبب الذي دفع الجمعيات مثل أنقذوا الأطفال على ذكر القصص بالإضافة للإحصائيات على الموقع في محاولاتهم لجمع المال بالإضافة لصور بعض الأطفال الجميلين والتي تعتبر ورقة رابحة.

بيّنت دراسة أخرى أن هناك احتمال لاستمالة الناس نحو الأعداد والبيانات الكبيرة حيث علمت الناس سبب منطقية الأعداد الكبيرة. أستطيع وصف تلك الدراسة، ولكن دعوني أطرح نفسي كمثال كي أجعل شرحي أكثر واقعية وسهل التذكر.

سجلت ابني في معهد لتعليم مبادئ التزلج عندما بلغ سن الخامسة. تمكن من الوقوف على الجليد والمشي لعدة خطوات، ولكنه لم يتقدم أكثر من ذلك بحلول الفصل الثالث (أجل، الفصل الثالث وليس الحصة الثالثة). كما أنني سجلته في درس لكرة القدم عندما كان في السابعة من عمره.

لاحظت في إحدى مبارياته أنه يهرب من الكرة عندما تقترب منه. بدا لي أنه لا يهوى الرياضة استناداً إلى تلك الأمثلة.

أياً يكن الأمر، علينا أن نمعن النظر في جميع الرياضات (ككرة المضرب، والطائرة، والسلة، والتزلج، والتجذيف، وتسلق الصخور، والقوس والنشاب...) ضمن قانون الأعداد الكبيرة وليس التزلج على الجليد وكرة القدم وحسب. دعونا نفترض أن هناك مئة نوع مختلف من الرياضة في العالم. يطلق علماء الإحصاء على هذا لقب «التعدادات» أي الاختيارات الوفيرة التي يمكن اعتمادها. أمعنت النظر في التزلج على الجليد وكرة القدم وحسب ولكنني حكمت على جميع أنواع الرياضة من خلال رياضتين فقط. يسبب التعميم على الأمور الشاملة من خلال أمور جزئية الكثير من المشاكل. دعونا نفترض أن ابني كان مهتماً بستين نوعاً من الرياضة من أصل مئة نوع. أي حتى لو كان من الممكن أن يهتم بأكثر من نصف أنواع الرياضة المختلفة فلا يعتبر رفضه للنوعين اللذين اختارتهما له أمه غريباً، لأنه كان سيرفض أربعين نوعاً آخر في جميع الأحوال.

بالنسبة إلى ابني، فقد نفعته مدرسته الثانوية، عندما ألزمت كل طالب بالالتحاق بصف رياضي. لقد أصبح كابتن فريق الجري، وهو لا يزال يركض حتى الآن. لعله لم يكن يهرب ركضاً من كرة القدم بل كان يحب الركض وحسب.

الانحدار إلى الوسط

إن المفهوم الإحصائي الذي سنناقشه الآن ليس سهلاً على الفهم. لقد تعلّمته عندما كنت في الجامعة، ولكنني لست واثقة من أنني فهمته حينها. أظن أنني عثرت على الطريقة المثلى لشرح هذا المفهوم، لأنني علّمته لسنوات. هناك مثال متعارف عليه في شرح فكرة الانحدار إلى الوسط وهو عبارة عن ظاهرة «نحس الذين يظهرون على غلاف مجلة سبورتس إليستريتد». يقولون إن أداء الرياضي يتدهور بعد أن تعرض صورته في مجلة سبورتس إليستريتد. وعلى سبيل المثال: عرض عدد مجلة سبورتس إليستريتد الذي صدر في 31 آب عام 2015 صورة لسيرينا ويليامز المحترفة وهي تركز في كرة المضرب قبل أن تطلقها. كان العنوان: كل العيون على سيرينا ويليامز وكتب في المقال: «تملك سيرينا فرصة في الفوز بجائزة غراند سلام للمرة الأولى في حياتها... في هذه السنة كانت سيرينا قد هزمت ماريا شارابوفا في نهائي بطولة أستراليا المفتوحة ولوسي سافاروفا في نهائي بطولة فرنسا المفتوحة وغاربين موغوروزا في نهائي ويمبلدون». ولكن سيرينا خسرت

أمام الإيطالية روبيرتا فينشي قبل أن تصل إلى نهائي بطولة أميركا المفتوحة بعد نشر العدد بوقت قليل.

في الرابع من أيلول عام 2017، عرضت صورة توم بريدي على غلاف تلك المجلة، وكان بريدي حائزاً على أربع جوائز سوبر بول لأفضل لاعب وجائزتي أفضل لاعب في دوري كرة القدم الوطن. في تلك السنة، كان لاعباً في فريق نيو إنغليند باتريوتس، وكان العنوان يروج للموسم الجديد بسؤال: هل يمكن إيقاف هذا الفريق الرائد؟ وكان الجواب: كلا، تبين أن العنوان كان على خطأ حيث خسر فريق الباتريوتس أمام فريق كانساس سيتي تشيفس بالمباراة الافتتاحية لذلك الموسم وكانت النتيجة: 42–27 لصالح كانساس سيتي تشيفس.

لم نستعرض سوى مثالين، ولكنني لا أنكر تأثير الأعداد الكبيرة. افتح ويكيبيديا وتصفح اللائحة الطويلة من الفرق والرياضيين الذين عانوا من نحس غلاف مجلة سبورتس إليستريتد منذ بداية تلك المجلة في عام 1954.

في حال كان هذا النحس صحيحاً، ما سببه؟ ربما يغتر المتسابقون الذين يعرضون على الغلاف فيتهاونون بأدائهم. أو ربما يزداد قلقهم لأن الأعين تتركز عليهم. ولكن يمكننا أن نرجع السبب لظاهرة إحصائية تدعى الانحدار إلى الوسط بدلاً من أن نلوم الرياضيين. إليكم مثالاً متطرفاً يشرح هذا المفهوم. سأعود إلى مصطلح النحس لاحقاً.

دعونا نتخيل أن عشرة آلاف طلب خضعوا لامتحان مكون من مئة سؤال صح وخطأ يختبر حكمهم. دعونا نفترض أنه ليس لديهم أية خلفية عن نمط الأسئلة التي تشبه: «ينتهي رقم أمان جينيفر لوبيز بعدد زوجي» و«كان لروث بيدر غينسبورغ خمسة عشر زوجاً من الجوارب الرياضية في العام 2015». يجب على جميع الطلاب أن يخمنوا هذه الأسئلة. بكلمات أخرى: لا يوجد اختلاف في قدرات الطلاب على الإجابة عن تلك الأسئلة. ولكن معدل النتيجة ليس صفراً لأنها أسئلة صح وخطأ ويمكن للمعدل أن يكون أقرب لخمسين من مئة حيث إن معظم الطلاب يحققون نتيجة تتراوح بين 40 إلى 60 نقطة. كما هناك احتمال أن أكثر شخص محظوظ في العالم سيسجل خمسة وتسعين نقطة بينما يسجل الأعثر حظاً خمس نقاط فقط. دعونا نفترض الآن أنه تم إخضاع أولئك الطلاب إلى امتحان جديد وفيه مئة سؤال، ويعتمد على تخمينهم وحسب. ماذا سيحصل للذين حازوا على 95 و5؟ لا يعقل أن يضرب حظ ذلك الذي حاز على 95 نقطة مجدداً وينطبق الكلام نفسه على الذي

حاز على 5 نقاط. وعلى هذا الأساس، لا بد أن تتدنى علامات الطلاب المحظوظين وترتفع علامات الطلاب ذوي الحظ العاثر. لا يتعلق هذا بمعرفة الطلاب أو حماسهم أو قلقهم. إن الأمر وما فيه هو ظاهرة الانحدار إلى الوسط أي أن العلامات المرتفعة للطلاب المحظوظين ستنحدر إلى الوسط في المرة التالية.

لا تقتصر تلك الظاهرة على الحالات التي تستند إلى التخمين. إنها تطول الأوقات التي يخضع فيها الناس لامتحانات أو يشاركون في المسابقات الرياضية أو الموسيقية أو أي نوع يخضع لعدة عوامل عشوائية تؤثر على أدائهم وتعطيهم نتائج أفضل أو أسوأ من قدراتهم. تساعدنا ظاهرة الانحدار إلى الوسط على فهم ظاهرة نحس الذين يظهرون على غلاف مجلة سبورتس إليستريتد بشكل أفضل.

يتأثر الرياضيون المحترفون بعوامل عشوائية أيضاً كشروط المباراة، وقوة المنافسة على جداولهم، ونوعية الطعام، والراحة وقفزات الكرة العشوائية، والتقلب في التحكيم، وهكذا دواليك. وعندما تعمل تلك العوامل لصفهم، من الممكن أن يظهر الرياضيون موهبتهم الحقيقية أو يتفوقوا عليها حتى. نقول هنا في العادة: يا إلهي! ماذا أصابها اليوم! لا بد أن تلك العوامل لعبت في صف أولئك الرياضيين الذين ظهروا على غلاف مجلة سبورتس إليستريتد بطريقة أو بأخرى. ولكن الحظ لا يظل حليفهم إلى الأبد وفقاً للإحصاءات. لا يملك أي بطل نجاحات كاملة. لا أقول إن مسيرة الرياضيين الأوائل تعتمد على الحظ وحسب، وأن نجاحاتهم تتدهور عندما ينفد حظهم. ولكن الشخص الذي يلعب بمنافسة حادة فإن الحظ العاثر يشكّل خسارة وبالتالي نطلق عليه نحساً.

إذا تجاهلنا قانون الانحدار إلى الوسط، يمكننا أن نرتكب أنواعاً خاطئة من الإسناد السببي، وهذا ما نطلق عليه اسم مغالطة الانحدار. دعونا نستعرض هذه الفكرة: يمكننا إرجاع سبب الانحدار إلى أن الرياضي أصبح مغروراً للغاية أو كسولاً بعد شهرته بينما كان السبب الذي يكمن وراء خسرته هو قانون الانحدار إلى الوسط. يحدث الشيء ذاته في الاتجاه المعاكس وهذا ما يجعلنا نمدح أشخاصاً غير مستحقين. على سبيل المثال: دعونا نفترض أن معلمة ابتدعت طريقة جديدة في التعليم تعمل على تحفيز الطلاب وجرّبتها على الطلاب الذين حصلوا على درجات متدنية في آخر امتحان. وعندما ارتفعت درجاتهم، ادعت المعلمة أن طريقتها في التعليم هي التي حفّزتهم على ذلك. ولكن من الممكن أن تكون هذه الحادثة نتيجة الانحدار إلى الوسط: لعل بعض العوامل العشوائية هي التي

ساهمت في تدني درجات أولئك الطلاب في الامتحان الأول كيوم سيئ أو أن الأسئلة جاءت من القسم الذي لم يدرسوه. يعتبر احتمال أن تلعب تلك الظروف دوراً في الامتحان التالي ضعيفة. ولسوء حظ المعلمة، فمن الممكن أن قانون الانحدار إلى الوسط هو الذي أدى دوراً في نتيجة الطلاب.

يمكن لمغالطة الانحدار أن تحدث في مقابلات العمل، وهنا تصبح الأمثلة المحددة إشكالية. تحدث معظم قرارات التوظيف بعد اللقاء المباشر في المقابلات أو تجارب الأداء. يعتبر الذين أصبحت أسماؤهم على اللائحة الصغرى قد اجتازوا عتبة محددة في المقابلة أو التجربة، لذا لن يكون هناك تقلب بين المرشحين، وهذا يعني أن العوامل العشوائية كافية لاتخاذ القرار الأخير. في معظم الوقت، لا تجري الرياح بما تشتهي السفن في المقابلات أو تجارب الأداء. يمكن للذي يجري المقابلة أن يكون في مزاج سيئ بسبب أخبار الصباح التي استمع إليها في طريقه إلى العمل. سمعت أن مرشحة قدمت ذات مرة وهي تنتعل فردتي حذاء مختلفتين لأنهما كانتا قرب بعضهما عندما غادرت المنزل. تخيلوا كم انحدرت ثقتها بنفسها خلال المقابلة. تخيلوا معي أن يرتدي مرشحاً قميصاً باللون الذي يحبه الذي يجري المقابلة أو أن المقطوعة الموسيقية التي أدتها المتسابقة هي المقطوعة التي كانت تعمل عليها رئيسة لجنة التحكيم طوال السنة.

بالإضافة إلى تلك العوامل العشوائية التي من الممكن أن تعمل لصالح أو ضد المرشحين، فإن المشكلة المتأصلة في المقابلات وتجارب الأداء هي أن الحكام لا يعتبرون سوى جزء صغير من أداء المشاركين. وهذا ما يجعل من قرارات التوظيف التي تنحصر بالمقابلات انتهاكاً لقانون الأعداد الكبيرة الذي أصبحنا نستخدمه كمصطلح تقني.

لكن بسبب التواصل المباشر الموصوف بأنه واقعي وحقيقي وسهل التذكر، يعتبر الذين يجرون المقابلة أنهم يستشفون معدن المرشحين، ولكنهم في الواقع يقابلون تصويراً متحيزاً للشخص ملطخاً بالعوامل العشوائية. كما أن هذا التعبير للعينة القليلة من الكفاءات في ذلك اليوم المحدد، يمكنه أن يجعل أصحاب القرار يتجاهلون السجلات التي تعرض إمكانيات المرشحين على مر السنوات وبشكل أدق. يمكن للشخص الذي يبدو جميلاً ورائعاً يوم المقابلة أن يفقد بريقه في أول يوم من الوظيفة. وهذا ما علينا توقعه استناداً إلى قانون الانحدار إلى الوسط. كما يمكن أن يتبيّن أن الشخص الذي لم يؤدِ بشكل حسن في المقابلة –وعلى سبيل المثال: تلك السيدة التي انتعلت فردتين مختلفتين–

كان عبارة عن ورقة رابحة قد خسرتها الشركة. عندما دخلت سوق العمل في بحث عن وظيفة كأستاذ مساعد، كانت لديّ الفرصة لألاحظ المناهج التي تم تطبيقها في المقابلات من قبل تشكيلة من أساتذة علم النفس. سألني رئيس اللجنة في إحدى الجامعات عن معنى «الميتافيزيقيا» (لأنني ذكرت في كلامي أنني لن أشرح ميتافيزيقيا السببية) وأجبته: «كيف تجري الأمور في الواقع وليس كما يتخيلها الناس». قال الرئيس: «هذا خطأ». (لا زلت لا أعرف ما الخطأ في هذا أو ما الذي دفعه لأن يقول هذا). بالطبع، لم أقبل في الوظيفة، ثم مرت الأيام واعتذر مني أحد المدرسين الذين كانوا حاضرين نيابة عن الرئيس.

إذا كنت تخضع لمقابلات الآن فلا بد أنك تتمنى أن يقرأ من يجرون المقابلة معك هذا الفصل كي تكتفي بسيرتك الذاتية ورسائل التوصية من أشخاص يعرفونك منذ زمن طويل. لا يعتبر التمني خيارك البديل الوحيد حيث هناك حل استباقي يمكنك فعله كي تتجنب أن تقع ضحية لمغالطة الانحدار التي يطبقها البعض. إن هذا الحل هو زيادة حجم العينة، وبما أنه هناك الكثير من العوامل العشوائية، يمكنك أن تقدم على عدة أعمال في الوقت ذاته، وبهذا يمكن أن تلغي تلك العوامل بعضها مما يزيد من فرصة حصولك على عمل تقدر فيه مهاراتك وتجاربك.

كيف يمكنك أن تتجنب ارتكاب مغالطة الانحدار؟ ماذا يجب أن يفعل الذين يجرون المقابلة؟ إن الطريقة المثلى والمباشرة هي أن يعتمد الذين يجرون المقابلة على بطاقات التعرفة الذاتية الخاصة بالمرشحين وحسب. لا بد أن هذا يبدو غريباً بالتأكيد، ولكنني أعرف شخصاً يطبق هذا في الواقع –ألا وهو رئيس اللجنة الذي وظّفني في جامعة ييل وقال لي إنه لا يؤمن بالمقابلات. ولملء وقت المقابلة الطويل الذي كان عبارة عن ثلاثين دقيقة، كان عليّ أن أختلق أسئلة حول منهجية تدريسي وخططي البحثية ثم أجيب عنها. حصلت على العمل وفضلته على العروض التقليدية لذا لم يكن لديّ أي اعتراض.

أياً يكن الأمر، يمكن ألا يعتبر عدم طلب المقابلات حلاً يسيراً في الحالات التي تتطلب منا أن نرى المرشح مباشرة. كما يمكن أن تظهر السير الذاتية على أنها مختلقة ومبهمة لذا نعتقد أننا سنتوصل لخيار أفضل إذا قابلنا الشخص وجهاً لوجه. تكمن المشكلة في صعوبة مقاومة عدم التأثر المفرط بذلك الانطباع. وفي الوقت نفسه، نستطيع أن نعرف الأفضل بالنسبة إلى الحالة. وفي النهاية، يعتبر القليلون منا أنهم جاهزون للزواج بعد الموعد الأول. علينا أن نذكر أنفسنا بقانون

الانحدار إلى الوسط وحسب، وألا نندهش من أداء رائع منفرد أو أن ننزعج من انتعال مرشحة لفردتي حذاء مختلفتين. كما أننا نعطي أنفسنا فرصة الخروج في عدة مواعيد قبل أن نقرر الالتزام بالعلاقة أي علينا تجربة عدة احتمالات استناداً إلى قانون الأعداد الكبيرة. يتطلب الأمر منا جهداً ووقتاً لرؤية الاحتمالات في مواقف مختلفة، ولكنها طريقة أرخص وأسهل من توظيف الشخص الخطأ.

نظرية بيز

إن ثالث مبدأ إحصائي يساعدنا في التفكير بشكل منطقي هو نظرية بيز. دعونا نبدأ الشرح بمثال كالعادة.

يملك معظم البالغين في الولايات المتحدة الأميركية صوراً فوتوغرافية للهجمات التي حصلت في الحادي عشر من أيلول عام 2001. عُرضتْ مقاطع الفيديو باستمرار على التلفاز التي تبيّن الفجوة في البرج أو الغبار الذي يغطي الشوارع. نشرت صور الأنقاض والمقالات التي تشرح كيف أنقذ الناس من تحتها في الكثير من الجرائد والمجلات. خسر ما يعادل ثلاث آلاف شخص حياتهم جراء تلك الهجمات. دمر الأميركيون نفسياً وفعلياً.

تكمن المأساة في أن الغالبية المستهدفة كانت من المسلمين الأميركيين الذين لم يكونوا بتطرف مسلمي القاعدة التي طبقت ذلك الهجوم. ارتفعت نسبة جرائم الكراهية تجاه المسلمين كما تم حرق بعض المساجد. وهوجمت بعض النساء المسلمات اللواتي كن يجررن أولادهن بالعربات من قبل نساء يصرخن بهتافات معادية للإسلام. صوّب رجل في سانت لويز مسدسه على عائلة مسلمة وهو يصرخ: «يجب أن يموتوا جميعهم!». كتبت واشنطن بوست في عام 2015: «بلغت جرائم معاداة المسلمين خمس أضعاف ما كانت عليه في الحادي عشر من أيلول».

كما استهدف المسلمون أيضاً عن طريق إجراءات مكافحة الإرهاب التي وضعتها الحكومة الأميركية بعد الحادي عشر من أيلول. جاب العملاء الفيدراليون الأحياء بحثاً عن عائلات العرب والمسلمين والآسيويين الجنوبيين. تم اعتقال وحجز و«مقابلة» آلاف الشبان اليافعين الذين لم يرتكبوا أي جرم واستندوا على عرقهم وحسب.

تم احتجاز بعضهم تحت شروط عنيفة، وكانت هناك عدة محاولات لإيقاف هذا التمييز العرقي مثل تقرير الاتحاد الأميركي للحريات المدنية عام 2004 الذي صرح أن التمييز العرقي غير مبرر وغير فعّال.

ولكن لم اعتبر هذا التمييز غير فعّال؟ يمكن للبعض أن يقف في وجه فوبيا الإسلام ويقول إنه ليس من العملي تفتيش جميع المسلمين والإشارة إلى أن هجمات الحادي عشر من أيلول نفذها إرهابيو الشرق الأوسط.

دعونا نتكلم بعلم الاحتمالات: إن التمييز العرقي غير مبرر إطلاقاً. ولنفهم هذا بشكل جيد، علينا أن نفهم بعض المفاهيم الأساسية في نظرية الاحتمال؛ وخصوصاً نظرية بيز.

دعونا نفترض أن هناك شيئاً نتعرف إليه جميعاً على أنه كوالا. ما هو احتمال أن هذا الشيء بديهياً هو حيوان الكوالا؟ هذا سهل: مئة في المئة. دعونا نفكر في الاحتمال المعاكس. هناك شيء آخر، وكل ما نعرفه عنه هو أنه حيوان. ما هو احتمال أن نحكم على ذلك الحيوان أنه كوالا؟ بالتأكيد ليس مئة في المئة.

ممتاز! لقد بينت فهمك لما يعرف بالاحتمال الشرطي. إن المكتوب يظهر من عنوانه أي أن الاحتمال الشرطي هو أن (A) (ولنفترض أنه حيوان) صحيح بشرط أن الشيء الآخر ولنفترض (B) (كوالا مثلاً) صحيح أيضاً. نستنتج بهذا أن احتمال (A) (حيوان) بشرط أن (B) (كوالا) لا تمثال احتمال (B) (كوالا) بشرط أن (A) (حيوان).

يصيب هذا المثال الهدف تماماً كما أن هذا المنطق ينطبق على كل الاحتمالات الشرطية. ولكن معظم الناس يخطؤون باستمرار، ويعتبرون أن احتمال (A) بشرط (B) تساوي احتمالية (B) بشرط (A). تضمنت دراسة مشهورة توضح هذا الالتباس على نتائج فحص التصوير الشعاعي للثدي.

دعونا نفترض أن هناك امرأة مصابة بسرطان الثدي. سوف أرمز للإصابة بسرطان الثدي بالرمز (A). وكما نعرف، سيكون احتمال أن تكون نتيجة فحص التصوير الشعاعي للثدي للكتل في صدر هذه المرأة إيجابية عالية جداً. دعونا نرمز لاحتمالية كون نتيجة الفحص إيجابية بالرمز (B). وبهذا سيكون احتمال (B) (نتيجة إيجابية) بشرط (A) (سرطان ثدي) عالية جداً. وبسبب هذا، يعتقد

الناس أيضاً أن نتيجة التصوير الإيجابية (B) لامرأة لا تعرف أنها مصابها ستعني أنها مصابة على الأرجح بسرطان الثدي (A) أي أنهما تعتقدان أن احتمال (A) بشرط (B) عالٍ أيضاً. ولكن هذا لا يطابق الحالة أي ليس بالضرورة أن يكون احتمال الإصابة بمرض سرطان الثدي (A) عالٍ بشرط النتيجة الإيجابية للتصوير (B) إذا كان احتمال نتيجة التصوير (B) إيجابي بشرط الإصابة بسرطان الثدي (A).

لحساب احتمال (A) بشرط حدوث (B) أو P(A/B) من احتمال (B) بشرط حدوث (A) أو P(B/A)، علينا اللجوء لنظرية بيز التي تم اكتشافها في منتصف القرن الثامن عشر من قبل قسيس مسيحي وفيلسوف وعالم الإحصاء المعروف توماس بيز. هناك العديد من النظريات التي تبين كيف اهتم بيز في نظرية الاحتمالات، ولكن تفسيري المفضل هو أنه كان يهدف للتقليل من حجة الفيلسوف ديفيد هيوم ضد المعجزات. وللفضوليين، سأتطرق لهذه الفكرة لاحقاً بعد أن أشرح هذه المعادلة.

تستخدم نظرية بيز في العادة لتحديث نظرية أو معتقد موجود ولنفترض هو (A) بشرط حدوث البيانات الجديدة (B). وعلى سبيل المثال: ستعتقد أن جميع أفلام توم هانكس رائعة بعد مشاهدة ثلاث أفلام رائعة من بطولته. شاهدت الآن فيلماً له وتبيّن أنه سيئ (أنا آسفة يا سيد هانكس إنها مجرد فرضية حيث إنني معجبة كبيرة بأعمالك). عليك أن تحدث ثقتك بأفلام السيد هانكس بعد هذه المعطيات الجديدة. تحدد لنا نظرية بيز طريقة منطقية لتحديث ذلك المعتقد. لا عجب أنها مفهوم جوهري في علم البيانات وتعلم الآلات. تتمحور هذه النظرية حول كم يجب أن تكون نسبة ثقة الفرد بمعتقد محدد بعد أن ظهرت معطيات جديدة.

تبدو المعادلة بحد ذاتها مخيفة –وهي أعقد من معادلة آينشتاين $E = mc^2$—كما أنها صعبة الفهم من وجهة نظر حدسية. يمكن للقراء الذين لا يهتمون بالمعادلات أن يتخطوا النصوص التالية، ويستأنفوا القراءة من المقطع الذي يقول «حسناً» (ولكن إن أردتم الاطلاع على معتقد بيز بما يخص المعجزات فعليكم أن تتحملوا المعادلات الرياضية) أن نظرية بيز هي:

$$P(A \mid B) = \frac{P(B \mid A) \times P(A)}{P(B \mid A) \times P(A) + P(B \mid not\text{-}A) \times P(not\text{-}A)}$$

تدل P(A) P(B) على معدلي (A) و (B) الأساسيين أي معدل الإصابة بسرطان الثدي ومعدل ظهور النتيجة الإيجابية. كما يعني أن الاحتمال ليس (A) هو غياب (A) أي عدم الإصابة بسرطان الثدي. وعلى سبيل المثال: يعني الاحتمال P(B/ NOT–A) احتمال ظهور نتيجة فحص التصوير إيجابية حتى لو يمكن الشخص مصاباً بسرطان الثدي (ويحدث هذا في العادة مع الأثداء الكثيفة). وبتطبيق مثال نتيجة فحص التصوير الشعاعي للثدي الإيجابية على هذه النظرية نرى أن احتمال إصابة النساء اللواتي يحصلن على نتيجة فحص إيجابية بسرطان الثدي P(B/A) تعادل 80 في المئة وحسب حتى لو كان احتمال ظهور النتيجة إيجابية للنساء المصابات بسرطان الثدي P(B/NOT–A) عالية وتعادل 9.6 في المئة وضعف احتمالية ظهور النتيجة إيجابية للنساء غير المصابات بالسرطان P(A/B) والتي تعادل 7.8 في المئة. يعتبر الاحتمال P(A) منخفض بشكل مفاجئ وهذا لأن معدل الإصابة بسرطان الثدي في التعداد السكاني يعادل 1 في المئة. ها هي المعادلة بعد التعويض بالأعداد.

$$\frac{0.8 \times 0.01}{0.8 \times 0.01 + 0.096 \times (1 - 0.01)} = 0.078$$

تعتبر تلك النسبة منخفضة جداً لدرجة أن النساء اللواتي تظهر نتيجتهن على أنها إيجابية يحتجن إلى فحوصات إضافية، ولهذا يوجد جدل حول ضرورة الفحص الشعاعي السنوي للثدي.

تم تزويد المشاركين (والفيزيولوجيين) في دراسة حصلت في بدايات ثمانينات القرن الماضي بهذه الأرقام، وطلب منهم أن يقدروا احتمال إصابة امرأة بسرطان الثدي إذا كانت نتيجتها إيجابية في التصوير الشعاعي. هل أعطى الفيزيولوجيين تقديرات أدق؟

كلا، لقد قال معظم الناس بما فيهم 95 من أصل 100 فيزيولوجي أن النسبة تتراوح بين 75 و80 في المئة. يجب أن يكون معدل الإصابة بسرطان الثدي P(A) مرتفعاً للغاية أي بما يعادل 30 في المئة إذا أردنا الحصول على تلك النسبة العالية. وهذا فقط إذا كان سرطان الثدي يصيب ثلث النساء البالغات بدلاً من نسبة 1 في المئة منهن وعندها نستطيع القول إن نتيجة التصوير الشعاعي للثدي الإيجابية تعني أن احتمال الإصابة بسرطان الثدي يمكن أن يصل إلى 80 في المئة. ولكن

سرطان الثدي أكثر ندرة من هذا ولهذا احتمال ظهور نتيجة فحص إيجابية تثبت الإصابة به تصل لأقل من 10 في المئة.

تأخذنا هذه النقطة الأخيرة إلى الجدال بين هيوم وبيز. شكك هيوم في صحة إعادة بعث يسوع حيث لم يتم إعادة بعث أي شخص خارج الإنجيل في كل تاريخ البشرية كما أن قلة قليلة شهدت على أنها رأت يسوع بعد صلبه. لم ينشر بيز أي شيء يناقض فرضية هيوم، ولكن إليكم ما كان يمكنه أن يثبت من خلال نظريته استناداً إلى فلاسفة ورياضيي العصر الحديث. إذا آمن الفرد أن احتمال إعادة بعث يسوع P(A) عالية فإن احتمال صحة تلك الفرضية استناداً للشهود سيكون عالياً بدوره P(A/B) وعلى فرض أن أولئك الشهود يعادلون صحة التصوير الشعاعي للثدي. وبكلمات أخرى: لا ينافي الادعاء بحدوث معجزة يسوع مع المبادئ المنطقية لنظرية الاحتمالات. وبالطبع، إن لم يؤمن مفكر ما بأن يسوع هو المسيح أي أن P(A) منخفض جداً ففي هذه الحالة يمكن اعتبار أن حجة هيوم صحيحة منطقياً.

حسناً، كان هذا منعطفاً طويلاً لإثبات سبب عدم منطقية فوبيا الإسلام ولِمَ تعتبر تمييزاً. كنا نتحدث عن مدى واقعية واستثنائية هجمات التاسع من أيلول لدرجة أنها حفرت في عقولنا. ولذلك يرجع الناس أي حادثة إرهاب للمسلمين. تعتبر هذه النقطة بحد ذاتها مغالطة بسبب قانون الأعداد الكبيرة حيث إن العينة صغيرة جداً للحكم على المسلمين بأنهم سبب جميع حوادث الإرهاب. ولكن النقطة الأسوأ في هذه الحالة هي مخالطة الناس للاحتمالات الشرطية. أي أن الناس يخالطون الاحتمالات ويعتبرون أن: «إذا كان هذا الشخص مسلماً فهو إرهابي» استناداً إلى المعتقد الذي ينص على أن: «إذا كان هناك إرهاب في العالم فالمسلمون هم مسببوه». يعتبر هذا هراء كالفكرة التي تقول: «إذا كان هذا الشيء كوالا فإذاً هو حيوان» تطابق فكرة أن: «إذا كان هذا الشيء حيواناً فهو كوالا».

يمكن لمفكر محتد أن يعتبر احتمال كون الحيوان كوالا تفوق احتمال كون شيء غير حيواني كوالا على الرغم من عدم تشابه الحالتين. لذا يقول هذا المنطق: احتمال أن يكون المسلم إرهابياً تفوق احتمال أن يكون شخص غير مسلم إرهابياً وبهذا يتم تبرير التمييز العرقي بشكل إحصائي. أليس كذلك؟ بالطبع لا. في عام 2021، بلغ عدد السكان في الولايات المتحدة الأميركية قرابة مئتي مليون نسمة 1.1 في المئة منهم من المسلمين أي حوالى مليونين ومئتي ألف مسلم. أستخدم في

تحليلي هنا تقريراً صادراً من مكتب محاسبة الحكومة الأميركية في عام 2017 دوّن فيه عدد الحوادث الإرهابية المميتة التي جرت منذ الحادي عشر من أيلول عام 2001 وحتى عام 2016. لم أستطع العثور على تقرير أحدث منه. استناداً إلى هذا التقرير، نفّذ المتطرفون العنيفون حوالى خمسة وثمانين حادثاً في الولايات المتحدة الأميركية، وأسفرت تلك الحوادث عن قتلى وجرحى ما بين 12 أيلول عام 2001 ونهاية شهر كانون الأول في عام 2016. تم إسناد ما يقارب ثلاثة وعشرين حادثاً للإسلاميين العنصريين وارتكب شخص واحد ستاً من تلك الجرائم وهو قناص بيلتاوي في العاصمة واشنطن في عام 2002 وتم ارتكاب ثلاث جرائم من قبل أخوين كانا مسؤولين عن التفجير في ماراثون بوسطن. لذا يصل العدد الكلي للإرهابيين المميزين الذين حفزتهم الآراء الإسلامية الراديكالية وأسفروا عن قتلى في الولايات المتحدة الأميركية إلى أقل من ثلاثة وعشرين بينما أحصيت فقط ستة عشر مجرماً من التقرير.

لا بد أن هذا الرقم المتدني فاجأ القراء الذين لا زالوا يتذكرون حادثة إطلاق النار في ملهى أورلاندو الليلي، وإطلاق النار على حفلة في سان بيرناردينو في كاليفورنيا. تم احتساب كل تلك الأحداث. (إذا كنت تشعر أن الرقم لازال متدنياً فهذا أكبر دليل على أثر الأمثلة الواقعية التي تعرف بعقلية حسب الظروف الذي سماها عالما النفس دانييل كانيمان وآموس تفيرسكي: (نحكم على استمرارية الحوادث استناداً على نسبة تواجدها في عقلنا).

الآن، أصبحنا جاهزين كي نحسب احتمال أن يكون مسلماً بالغاً عشوائياً يجوب شوارع الولايات المتحدة الأميركية إرهابياً. سنعمل الآن على تقسيم عدد المسلمين الإرهابيين الستة عشر على العدد الكلي للمسلمين في الولايات المتحدة الأميركية الذي يبلغ عددهم 2.2 مليون مسلم وهذا سيعطينا حاصل القسمة الذي هو: 0.0000073 أي 0.00073 في المئة. أي إذا حجزت شرطة الولايات المتحدة الأميركية عشرة آلاف مسلم فاحتمال أن يكون هناك إرهابي بينهم تعادل الصفر. (في حال شك أي من القراء بالإحصائية التي قمت بها حول وجود ستة عشر مسلماً وراء تلك الحوادث الثلاثة والعشرين، فليس من الصعب أن تزيدوا الرقم إلى 160 ولكن الاحتمال سيظل صفراً تقريباً).

لم يفهم الناس الذين برروا التمييز العرقي تجاه المسلمين أي شيء عن الاحتمالات الشرطية. إن احتمال أن يكون أي إرهابي على أرض الولايات المتحدة الأميركية مسلماً خلال تلك السنوات

الخمسة عشرة تصل إلى 27 في المئة.

بكلمات أخرى: إذا تحققوا من مئة إرهابي معروفين فسيتبين أن سبعة وعشرين منهم مسلمون. يعتبر هذا احتمالاً عالياً، ولكنه ليس الاحتمال الذي نعتمد عليه في إقصاء البشر. يجب علينا أن نستخدم الاحتمال المقلوب والذي يدل على الرقم صفر. لقد حُفرت في أذهاننا صورة البرجين وهما يحترقان بالإضافة إلى وجه أسامة بن لادن. أضف إلى تلك الأمور حيرتنا حيال الاحتمالات الشرطية، وستجدنا نسبح في بحر من التحيز الذي يؤذي الأشخاص الأبرياء.

الاستفادة القصوى من الأمثلة المحددة

يعتبر المنطق الإحصائي صعباً للغاية، وهناك عدة أسباب تفسر ذلك. نادراً ما نتعامل مع أرقام كبيرة أو مع تعداد سكاني هائل تجتزئ منه العينات. يصعب علينا تخيل كل العوامل العشوائية التي تكمن وراء الأداء المذهل أو المريع والتي تسهم في حصول الانحدار إلى الوسط. لم يتم التعرف إلى مفهوم الاحتمالات قبل ستينات القرن السادس عشر. ليس من السهل الاعتماد على تلك المفاهيم الثلاثة التي استعرضتها في حياتنا اليومية حتى ولو كانت سهلة الفهم. لقد علمت تلك المفاهيم لعدة عقود، ولكنني أجد نفسي أحياناً أنساق وراء الحكايات والأقاويل. دعونا ننهي الفصل بطرق تجعلنا نستفيد من الأمثلة المحددة بشكل جيد، باعتبارها ذات تأثير قوي في حياتنا. يمكن أن يخطر في بالنا تطبيق مثال وجدناه قوياً للغاية على عدة مواقف. وفي النهاية، إن المغزى الأساسي من عملية التعلم هو تسخير معرفتنا لحل المشاكل التي تعترضنا في المستقبل. وأياً يكن الأمر، يأتي مع التعلم عبر الأمثلة تحذير مهم. ولأشرح لكم هذه الفكرة دعونا نرَ إن كنتم تستطيعون حل هذه المشكلة:

دعونا نفترض أنك طبيب ومريضك مصاب بورم خبيث في معدته. يستحيل إجراء عمل جراحي، ولكن مريضك سيموت، إن لم يستأصل الورم. هناك أمل من بعض العلاج عن طريقة الأشعة. يمكن تدمير الورم، إذا ركّزت الأشعة السينية بحيث تصيب الورم في آن واحد وبشدة عالية. ولسوء الحظ، سيتم تدمير الأنسجة السليمة التي ستخترقها الأشعة السينية في طريقها إلى الورم إذا كانت شدتها عالية. وإذا خفضت الشدة فلن تتضرر الأنسجة، ولكن الورم لن يتأثر. ما هو نوع العملية التي ستتبعها كي تقضي على الورم وفي الوقت ذاته تحافظ على الأنسجة السليمة؟

لا تقلق إذا لم تعرف أن تحل هذه المشكلة، فهي صعبة للغاية، كما أن هذا ليس اختبار ذكاء. إليكم تلميح للحل: فكروا في مثال عرضته عليكم من قبل ألا وهو قصة القائد وقلعة الديكتاتور التي افتتحت بها هذا الفصل. لا بد أن الجواب سيأتي بشكل مباشر الآن، ألا وهو توجيه الأشعة من زوايا مختلفة وتركيزها على الورم.

هناك دراسة تناولت تلك المشكلتين، وعرضت فيها على طلاب جامعة ميشيغان –وهم طلاب أذكياء للغاية– ثلاث قصص ومنها قصة القلعة. وحرصاً على ألا يكون الطلاب قد لجؤوا للغش، طلب منهم تلخيص القصص من ذاكرتهم. عرضت عليهم بعد أربع دقائق فقط مشكلة الورم التي ذكرتها أعلاه، ولم يستطع سوى عشرين في المئة من الطلاب حلها. فشل ثمانية من أصل عشرة طلاب متألقين استحضار وتطبيق المثال الذي لخصوه منذ أربع دقائق. لا بد أنك استغرقت أكثر من أربع دقائق في تصفح هذا الفصل، فلا جرم أنك لم تستطع تذكر ذلك المثال وربطه مع هذه المشكلة.

ولكن المتسابقين كانوا سيستحضرون هذا المثال، إذا تم إعطاؤهم تلميحاً عن تطبيق الأمثلة الثلاثة التي قصت عليهم. وهذا يعني أن المشكلة تكمن في استحضار المثال وليس تطبيقه لحل مشكلة ما. يعد هذا خبراً سيئاً لأن الطلاب لن يستطيعوا تطبيق المنهج الذي شرحه لهم الأستاذ بعد أربع دقائق من الحصة دون أن يذكرهم به أحد.

ألم يسخر هذا الفصل لتبيان قوة الأمثلة؟ كيف فشل الطلاب في استحضار الأمثلة إذاً؟

لا يوجد تناقض في هذا. تعتبر الأمثلة قوية للغاية لدرجة أن الناس يستحضرون منها تفاصيل ليس لها علاقة بالحل أي استحضار أنه كان هناك قائد وقلعة وليس المبدأ المستقى من القصة.

حاول الباحثون بعد اكتشاف هذا التحدي ابتداع مناهج متنوعة لمساعدة الطلاب على استحضار مبادئ القصص بشكل تلقائي. على سبيل المثال: لقد تعلمت مبدأ التوزع ونقطة الالتقاء من قصة القائد الذي أراد احتلال قلعة ومن مشكلة الطبيب الذي أراد أن يستأصل ورماً. إذا اعترضتك مشكلة من هذا السياق، فلا بد أنك ستطبق تلك الأمثلة عليها. بكلمات أخرى: إذا حكيت قصة لتثبت وجهة نظر، فإن احتمال تذكر وجهة النظر تلك ستزيد إذا عرضتها من خلال عدة

حكايات. تحدثنا عن يسوع سابقاً. لتفسير الآية التي تقول إن الله يرحب بالأرواح الضائعة، قام يسوع بإعطاء مثل عن الراعي الذي ابتهج عندما عثر على خروف ضال على الرغم من أن لديه 99 خروفاً آخر، وأتبع هذا التفسير بحكاية أخرى عن امرأة بحثت في كل مكان عن قطعة نقد فضية مع أن بحوزتها تسع قطع أخرى.

لعلكم لاحظتم أنني أستخدم مثالين على الأقل لشرح المفهوم الواحد. آمل أن تتذكروا تلقائياً قانون الأعداد الكبيرة في المرة القادمة التي تشاهدون فيها أطفالاً يلعبون كرة القدم أو عندما تتلقون رسالة توسل من جمعية خيرية. ولعلكم ستتذكرون قانون الانحدار إلى الوسط عندما ترون غلاف مجلة سبورتس إليستريتد أو تخرجون في موعد أو تجرون مقابلة عمل. أتمنى أن تستحضروا فكرة أن P(A/B) ليس نفسه P(B/A) عندما تسمعون عن الإرهاب غير الإسلامي أو عندما تقابلون حيواناً ليس كوالا.

5

التحيز السلبي
كيف يمكن أن نسيء الاختيار
بسبب خوفنا من الخسارة؟

يحمل غلاف هاتفي صورة سنوبي، الأمر الذي يجعل منه طفولياً بعض الشيء بالنسبة إلى أستاذة جامعية، فقررت شراء واحد جديد، وأضعت وقتاً طويلاً في البحث عنه، وتصفحت عدداً ضخماً من المتاجر الإلكترونية، في الحقيقة أنا أعجز عن التوقف عن البحث خلال التسوق قبل العثور على القطعة المثالية، والتي وجدتها أخيراً، وبدا أنه الغلاف المنشود، فقد أحببت شكله في الصورة فضلاً عن أن التقييمات كانت جيدةً أيضاً، وحصل على متوسط أربع من خمس نجمات.

بدأت قراءة تقييمات الناقدين؛ منحه الأربع الأوائل خمس نجمات وكتبوا: «لقد أحببته، إنه متين وجميل»، و«لقد أحب صديقي الحميم هذا الغلاف، إنه متين وسهل الحمل»، وكتب آخر: «إن جودته رائعة... وممتاز من كافة النواحي... إنه جميل»، و«يبدو أنيقاً، لقد اشتريته منذ أربعة أسابيع ولا يزال جيداً».

لفت انتباهي تقييم ذو نجمة واحدة، وكتب صاحبه: «يبدو هذا الغلاف جميلاً جداً، ولكنه هش للغاية، وتحطم خلال أسبوع، فضلاً عن صعوبة حمله في يد واحدة». لقد عجزت التقييمات الأولى ذات النجوم الخمس عن محو أثر التعليق السلبي الوحيد الذي قرأته، وما أزعجني أكثر هو قول الناقد إن الغلاف تحطم خلال أسبوع رغم تأكيد التعليقات الإيجابية على متانته وصموده بعد أربعة أسابيع من الاستعمال. ولذلك أبقيت على غلاف سنوبي عاماً آخر.

أمثلة عن التحيز السلبي

ستؤثر المعلومات السلبية كثيراً على قرارك سواء كنت شخصاً مكبراً إلى الحد الأقصى مثلي أم لا. اختبرتْ إحدى الدراسات كيفية تأثير التقييمات السلبية والإيجابية على مبيعات المنتجات الإلكترونية مثل آلات التصوير، وأجهزة التلفاز، وألعاب الفيديو. اختار الباحثون أكثر من ثلاثمئة منتج عرضت على موقع أمازون بين شهري آب عام 2007 ونيسان عام 2008، وجمعوا كمية مبيع كل منتج ونسبة تقييماته الإيجابية (أربع أو خمس نجمات) والسلبية (نجمة أو نجمتين)، ودرسوا العلاقة بينهما، وكما ستتوقع فقد أثرت التعليقات السلبية سلباً على كمية المبيعات، والإيجابية على نحو إيجابي، ولكن وجد الباحثون عند مقارنتهم مقدار التأثيرين أن السلبية منها أحدثت تأثيراً أكبر على المبيع من الإيجابية.

أظهر عدد من الدراسات النفسية أن الناس يقدرون المعلومات السلبية أكثر من الإيجابية سواء عند الحكم على المنتجات أو الأشخاص أيضاً. افرض وجود شخص يدعى جون، وقد التقيته مرتين فقط؛ رأيته في المرة الأولى يتناول الطعام رفقة بعض الأصدقاء، وبدا اجتماعياً إلى حدٍّ ما، وفي المرة الثانية وأنت تقف قرب طاولة خارجية تحمل ملصقاً كتب عليه «أنقذوا أعمالنا المحلية»، ووجدت جون يمشي من دون أن يتوقف متجاهلاً السيدة التي طلبت منه توقيع العريضة. قد تعتقد أنك ستتخذ موقفاً محايداً نسبياً من جون إزاء رؤيتك إياه في حالتين إحداهما إيجابية والأخرى سلبية وبالتالي ستبطل إحداهما الأخرى، ولكن الناس يعطون أهمية أكبر للتصرف السلبي، ولذلك سيميل انطباعك النهائي عن جون إلى أن يكون سلبياً أكثر من كونه حيادياً.

بالمقابل تؤثر الأحداث السلبية في حياتنا أكثر من الأحداث الإيجابية، إذ قد تسبب حادثة صادمة في مرحلة الطفولة كالتحرش الجنسي عواقب مؤذية تستمر مدى الحياة بما فيها الاكتئاب، ومشاكل العلاقات، والعجز الجنسي، وتعجز الأحداث الإيجابية عن محو أثرها بسهولة حتى لو فاق عددها عدد الأحداث السلبية.

قد يؤثر التحيز السلبي بشدة على طريقة تفكيرنا، ويدفعنا إلى اتخاذ قرارات مزعجة وغير منطقية. نميل مثلاً إلى تجنب رأي معين في حال أعطى انطباعاً سلبياً، ونقبل الرأي ذاته إن كان انطباعه إيجابياً، ولذلك يفضّل الناس الرحلات التي تصل نسبة الدقة في مواعيدها إلى 88 بالمئة، ويتجنبون تلك التي تبلغ نسبة التأخير فيها 12 بالمئة، ويميلون إلى شراء واقٍ ذكري فعّال بنسبة 95

بالمئة، ويجدونه أفضل من الذي نسبة فشله 5 بالمئة، ويفضلون علاوةً 5 بالمئة عندما يصل التضخم إلى 12 بالمئة مقابل حسم 7 بالمئة في غياب التضخم.

أجريت دراسة في هذا المجال بشأن اللحم المفروم وهي واحدةً من الدراسات المفضلة لديّ. تبدو نسبة 25 بالمئة من الدهون في اللحم سيئةً، إذ تشير صراحةً إلى كون ربع كمية اللحم الذي تتناوله عبارة عن دهون، في حين يبدو اللحم الخالي من الدهن بنسبة 75 بالمئة صحياً رغم أنهما الشيء نفسه. لعلك تعتقد أنك ستكتشف الحيلة التسويقية مباشرةً إن حاول أحدهم إقناعك بوجود فرق بينهما، ولكن هذا غير صحيح.

طهى الباحثون في إحدى الدراسات لحماً مفروماً، وطلبوا من المشاركين تذوقه من دون أن يخبرونهم إن كان جيداً أم متوسط السواء، أو إن أضافوا أي ملح أو فلفل إليه، ولكن كشفوا عن شيء مهم أمامهم وهو أن قطع اللحم جميعها مطهية بالطريقة ذاتها. وأعلموا النصف الأول أن اللحم خال من الدهون بنسبة 75 بالمئة، والنصف الثاني أنه يحوي دهناً بنسبة 25 بالمئة، وقد أحدث ذلك الفرق كله، إذ لاحظ النصف الأول أن شطائر الهامبرغر أقل عصارةً وأكثر قساوةً وأفضل نوعيةً وطعماً، على العكس من النصف الثاني.

أيهما أفضل :إن كانت معظم درجاتكA ، أمC ، أم كلهاB ؟

لفت التحيز السلبي انتباهي بدايةً في سياق عمليات القبول الجامعي، وانتهى بي الأمر أن أجريت دارسةً عنه، وقد بدأتها في الوقت الذي بدأ فيه ابني الكبير التفكير في التقدم إلى الجامعات. اشتريت ثلاثة كتب بشأن القبول الجامعي، وقرأتها لأنني أجهل أمور طلبات القبول هذه نظراً إلى ارتيادي الجامعة في كوريا. شرحت تلك الكتب جوانب القبول التقنية، وأكد كل منها أهمية شغف الطلاب وحماسهم في فرع محدد، وأطلق أحدها على هذا الأمر «الخطاف». لاحظت شيئاً مماثلاً عندما نظرت إلى عملية القبول من الطرف الآخر؛ يدير موظفون ذوو كفاءة عالية مقابلات لجان القبول في جامعة ييل، وقد حضرت على مر السنوات بضع مقابلات بعد الخضوع إلى جلسة تدريبية، واطلعت هناك على بيان سياسة القبول الرسمي في جامعة ييل، والتي وضعها أحد رؤسائها السابقين المدعو كينغمان بروستر عام 1967 والتي لا تزال تطبق إلى يومنا هذا، وجاء فيها: «نريد أن يلمع أكبر عدد من خريجينا في أي مجال يعملون فيه؛ سواء كان ذلك في علم وفن إدارة الأعمال أو الحياة العامة في البلاد، أو في بذل الجهد في أحد الاختصاصات من أجل تحسين نوعية حياة

الأمة... لأن المرشح يحتمل أن يكون قائداً أياً كان مجاله». يمكن أن نقول بعبارة أخرى أن الامتياز في كل شيء ليس واجباً على عاتق المرشحين الناجحين أو ممنوعاً عنهم، إذ يستطيعون فعل ما يشاؤون، ولكن يجب أن يتميزوا في أحد المجالات. أشارت أدلة القبول الجامعي إلى انتشار هذا المبدأ خارج جامعة ييل أيضاً. لخص مقال في واشنطن بوست ذلك بشكل جميل إذ ورد فيه: «تريد الجامعات فرداً يكرّس نفسه من أجل مجال معين ويتفوق فيه، ويصفون ذلك بكلمة الشغف معظم الأحيان». وضع مقال في صحيفة ورلد أن نيوز الأمريكية الشغف على قمة الأمور التي تحسن فرص القبول الجامعي.

لكن وجدت أن هذا التأكيد على الشغف يناقض الظاهرة النفسية القوية التي ناقشتها للتو؛ يفوق تأثير المعلومات السلبية في البشر نظيره إزاء الإيجابية منها. وسأعطي مثالاً بسيطاً كي أوضح هذا التناقض: هناك طالبا سنة أخيرة في الثانوية ذاتها، واسمهما كارل وبوب. حصل كارل على درجات A في مواد معينة، ودرجات C في أخرى، فنستنتج شغف كارل في أحد المواد دون أخرى. في المقابل، حصل بوب على درجات B في المواد جميعها، أي لا درجات A أو C، وانتهى بهما المطاف بالمعدل النهائي نفسه. تصور الآن نفسك موظفاً في مكتب القبول الجامعي وحصلت على معلوماتهما ودرجاتهما كاملةً، أياً منهما ستفضل؟

يجب أن يختار موظف القبول كارل في حال كان الشغف خاصيةً أساسيةً، ولكن يميل الناس إلى تقدير المعلومات السلبية أكثر من الإيجابية، وبذلك تمنع سيطرة التحيز السلبي على القرار درجة A التي حصل عليها كارل في الكيمياء مثلاً، من ترميم الضرر الذي سببته درجة C في اللغة الإنكليزية على سبيل المثال، ولذلك سيفضل الموظف قبول بوب. قررت إجراء تجربة من أجل تقييم قوة التحيز السلبي في المواقف التي وجب أن تسود فيها معايير محددة.

في البداية، أعددنا كشوف درجات من أجل طلاب مثل كارل وبوب، وحرصت أن يكون عددها كافياً كي نوزع الدرجات A وC على عدد من المواد من أجل نفي التحيز إلى أحدها، وجلبت بعض المتطوعين من أجل لعب دور موظفي القبول، وحصلت على بعضهم عن طريق منصة إلكترونية، وكان بعضهم طلاباً جامعيين خضعوا أنفسهم إلى مقابلة القبول مؤخراً، إضافةً إلى بعض موظفي القبول الحقيقيين من الجامعات المختلفة في الولايات المتحدة، وطلبنا من الجميع الاختيار بين

طالب متباين الدرجات وآخر درجاته متماثلة، وانتقى معظمهم الفرد الثاني وكذلك الأمر مع 80 بالمئة من موظفي القبول الحقيقين تحديداً.

لقد وجد المشاركون في الطالب ذي الدرجات المتماثلة الاجتهاد والقدرة على حمل المسؤولية وضبط النفس أكثر من ذاك المتباينة درجاته، فضلاً عن اعتقادهم أنه سيحصل على معدل نهائي أعلى في الجامعة، وتوقعوا امتلاكه في المستقبل شركةً متوسطةً أو كبيرةً، أو أن يعمل مديراً تنفيذياً، أو موظفاً حكومياً، أو محامياً، أو طبيباً، أو مهندساً، إضافةً إلى حصوله على دخل سنوي أعلى من نظيره ذي الدرجات المتباينة، وكل ذلك رغم معدل الدرجات النهائي المتساوي وتفضيل المدارس الشغف عن غيره.

لقد استعملنا نسخاً مختلفةً من كشوف الدرجات من أجل تعميم هذا التأثير. تعتبر الجامعات التنافسية الشغف والحماس على وجه التحديد من أهم معايير القبول، ويطلبون معدل درجات نهائياً يفوق كثيراً ما استعملناه في الدراسة الأولى. ولذلك كررنا التجربة مع توظيف موظفي قبول من أكثر الجامعات تنافسيةً في العالم فقط والتي يستطيع القارئ ذكر بعضها بالتأكيد، ومنحنا الطلاب الافتراضيين درجات عاليةً جداً حتى وصل معدل درجاتهم النهائي إلى 4/4.3. حصل الطالب متماثل الدرجات هذه المرة على درجات A في مواده جميعها عدا درجة A+ واحدة وأخرى A– والتي مثلت أقل درجاته. ونال الطالب متخالف الدرجات على ثماني درجات A+، إضافةً إلى درجات B+، وقد تساوى معدل درجات الطالبين النهائي. مع ذلك، فقد ساد التحيز السلبي الموقف، وفضّل موظفو القبول المشاركين الطالب الأول الذي لم يحصل على أي B+ على صاحب درجات A+ الثماني.

يجب أن أذكر شيئاً مهماً قبل الانتقال إلى موضوعنا التالي، وهو وجوب أن يحاول الطلاب بذل جهد أكبر في موادهم المفضلة، ويكرسوا أنفسهم من أجل شغفهم، وأن يتفاءل ذوو الدرجات المتفاوتة، إذ تقبل كثير من طلباتهم في جامعات مميزة. تذكر أن الجامعات تضع في عين الاعتبار أموراً أكثر من معدل الدرجات النهائي مثل رسائل التوصية، والأنشطة خارج المجال الدراسي، ونتائج الاختبارات.

كره الخسارة

يؤثر التحيز السلبي في أحكامنا المختلفة متضمنةً قراراتنا المالية، ومع ذلك، يبقى أسلوب تأثيره الدقيق غامضاً نسبياً.

في سبعينيات القرن الماضي، سلّطت الأضواء على مجال يدعى علم الاقتصاد السلوكي الذي يمثل ملتقى علم النفس مع علم الاقتصاد، ويدرس كيفية تناقض أفكار الإنسان وقراراته مع المبادئ المنطقية الاقتصادية. وقد كشف هذا المجال عدداً كبيراً من التحيزات المعرفية ومشكلات التفكير التي تتحدى الافتراض الأساسي في علم الاقتصاد والقائم على اعتماد الناس أسساً منطقيةً في تصرفاتهم. (ربما صادفت مقالات ومنشورات عبر الإنترنت تحمل عناوين مثل «61 تحيزاً معرفياً يفسد كل شيء نفعله»، أو «اللجوء إلى الغش عن طريق التحيز المعرفي: لأن التفكير صعب»).

نشر أموس تفرسكاي ودانييل كانيمان عام 1979 واحداً من أهم أبحاث علم الاقتصاد السلوكي تحت عنوان «نظرية الحماية: تحليل اتخاذ القرار تحت الخطر». يستشهد المؤلفون في مقالاتهم التي ينشرونها بتلك التي سبق نشرها، ويدل عدد الاستشهادات من أحد المقالات أكاديمياً على تأثيره، ونجد وفقاً إلى أحد مؤشرات الاستشهادات أنه استشهد من هذه الورقة أكثر من 70 ألف مرةً حتى عام 2021، ويعادل ذلك خمسة أضعاف الاستشهادات من ورقة ستيفن هوكينغ البحثية حول الثقوب السوداء والتي نشرها عام 1973.

طرح تفرسكاي وكانيمان أفكاراً ثوريةً في هذا المجال، وتقوم إحداها على اختلاف تعاملنا مع قيم مالية متساوية اعتماداً على كونها ربحاً أو خسارةً، وندعو ذلك كره الخسارة.

لعلك سمعت هذا المصطلح سابقاً على الأرجح، وقد لاحظت سوء توظيفه مراراً في الصحافة العامة وتفسيره خطأ على أنه تفضيل الناس الأرباح على الخسائر. لم يتلق كانيمان جائزة نوبل على هذه الملاحظة الجلية! يخلط الناس أيضاً بين مفهومي خوف الخسارة وخوف الخطر، ويعني الأخير رفض الناس المجازفة؛ وهذا صحيح ولكن يختلف عن سابقه كما ورد في الفصل الثامن من هذا الكتاب، ولذلك دعني أتأكد من فهمك خطر الخسارة تماماً.

يقول علماء الاقتصاد التقليديون إن قيمة 100 دولار ثابتة سواء ربحتها أو خسرتها، ويبدو هذا منطقياً تماماً، إذ إن قيمتهما واحدة. ولذلك إن وجدت 100 دولار في آلة التجفيف خلال غسيل ملابسك، فستحصل على سعادة قدرها 37 وحدةً مثلاً وفقاً إلى مقياس سعادة افتراضي، وبذلك تقل

سعادتك 37 وحدةً أيضاً عندما تخسر 100 دولار إثر سقوطها من جيبك مثلاً، ولكن كانيمان وتفرسكاي ادعيا أن اكتساب 100 دولار يمنحنا وحدات سعادة أكثر من تلك التي تحسم عند خسارتها، وإليكم هذا المثال التوضيحي.

سنفرض أنني دعوتك إلى المشاركة في لعبة بسيطة ألقي فيها قطعة نقديةً، فإن حصلت على الصورة سأعطيك 100 دولار، وإن حصلت على الكتابة ستعطيني 100 دولار، فهل ستود المشاركة؟ سيرفض الجميع ذلك تقريباً.

سنجعل المشاركة مغريةً أكثر؛ ستعطيني 100 دولار إن حصلت على الكتابة، وأعطيك 130 دولاراً إن حصلت على الصورة. وكي أبدو بارعةً بعض الشيء، سأعلمك حساب ما يدعى القيمة المتوقعة أو التوقع الرياضي في هذا الرهان. تعادل فرص خسارة 100 دولار 50 بالمئة وهي فرص ربح 130 دولاراً نفسها، فتساوي القيمة المتوقعة: $0.5 \times (–100) + 0.5 \times 130 = 15$ دولاراً. من خلال ذلك، نجد أن خوضك في هذا الرهان مراراً وتكراراً يعني خسارتك أحياناً وربحك أحياناً أخرى وحصولك على فائدة متوقعة قدرها 15 دولاراً، وهي أفضل من لا شيء، ولذلك على الفرد الذي يفكر مثل رياضي أو إحصائي أو عالم اقتصاد أن يشارك في هذه اللعبة (على فرض أنه يريد المال)، ولكن سيرفض القسم الأكبر من الناس اللعب وفق هذه الشروط، وأنا منهم، إذ سأستفيد من 130 دولاراً بالطبع، ولكنني لست مستعدةً كي أخسر 100 دولار اعتماداً على الوجه الذي ستظهره القطعة النقدية، سيكون ذلك مأساوياً أكثر من حصولك على مخالفة وقوف لأنك تأخرت خمس دقائق عن عداد الوقوف من أجل تحريك سيارتك من أمامه، ولذلك سأتخلى عن هذه الفرصة حتى لو بلغت قيمتها 15 دولاراً.

ويبقى الأمر على هذه الحال حتى يغدو معدل الربح إلى الخسارة 2.5:1 على الأقل (يعني ذلك ربحك 250 دولاراً من أجل الصورة وخسارتك 100 دولار من أجل الكتابة)، وسيرغب الجميع في اللعب حينها. هذا هو خوف الخسارة التي تبرز أكثر بكثير من الربح، إذ يقدّر الناس تأثير الأمور السلبية على نحو يفوق الإيجابية منها.

سنطرح مثالاً توضيحياً من الحياة العملية: حصلت أليكس على فرصة استثمار عشرة آلاف دولار وستجني منها أحد احتمالين؛ أولهما تضاعف هذا المبلغ إلى ثلاثين ألف دولار خلال عام واحد، وستربح بذلك 20,000عشرين ألف دولار في ذلك العام ونسبة هذا الاحتمال 50 بالمئة،

وثانيهما خسارتها مالها كاملاً ونسبته 50 بالمئة أيضاً! يبدو هذا كارثياً، ولذلك رفضت أليكس الفرصة رغم أن القيمة المتوقعة إيجابية تماماً وتساوي ربحاً قدره؛ 0.5 × 20,000 + 0.5 × (–10,000) = 5,000 دولار.

ستعتقد أن حساب قيم متوقعة إيجابية كهذه سيسهل تجنب تأثيرات خوف الخسارة السلبية على اتخاذ القرارات. ستجد تالياً أن خوف الخسارة قد يتجلى في أمور أقل وضوحاً، وإليك المثال التالي:

أخيراً، قررت التخلص من سيارتك القديمة وشراء واحدة جديدة، وقضيت شهراً تبحثين عن التصميم والطراز المناسبين وزرتِ أحد تجار السيارات، واتفقت مع زوجك على كون لون السيارة الخارجي فضياً لامعاً، وجلد المقاعد رمادياً فاتحاً، ولكن بدأ البائع يطرح أسئلةً حول كل شيء مثل مرايا التعتيم التلقائي، ومنبهات النقاط العمياء، ومساعدات التجاوز أثناء القيادة؛ كاميرات ورادارات تحدد سرعة السيارات في الأمام من أجل تسهيل تجاوزها.

وأخبركما أن كلفة النموذج الأساسي 25,000 دولار، ولكن يمكن إضافة الخاصية (أ) مقابل 1,500 دولار، والخاصية (ب) مقابل 500 دولار، وتابع عرض الميزات واحدةً تلو الأخرى على هذا النحو، وشرح آلية توظيفها في تسهيل حياتك وجعلها أكثر أماناً، وهو ما سيتربحه.

اتبعت إحدى البائعات الخبيرات أسلوباً معاكساً، وهو الانطلاق من النموذج الكامل الذي يبلغ سعره ثلاثين ألف دولار، وقالت إنك تستطيع شراءها مقابل 28,500 دولار إن تخليت عن الخاصية (أ) التي قد تنقذ حياتك، ويمكنها تخفيض السعر إلى 28,000 دولار أيضاً عند إزالة الخاصية (ب) التي تسهل ركن السيارة بشكل مستقيم. لقد وضعت هذه البائعة الخيارات في إطار الأمور التي ستخسرها، وسيدفعك ذلك إلى تفعيل وضعية الخوف من الخسارة. هل يفلح ذلك؟ أجريت دراسة في تسعينيات القرن الماضي، وطُلب فيها من المشاركين تصور أنفسهم في موقف أو اثنين من الذين ذكرتهم. بدأ البعض من النموذج الأساسي ذي الاثني عشر ألف دولار (كانت الأسعار أقل بكثير حينها) وطلب منهم إضافة الخصائص (وتوصيفها في إطار الربح)، وأنفقوا في النهاية 13,561.43 دولاراً وسطياً، وبدأ الآخرون من النموذج الكامل ذي الخمسة عشر ألف دولار وطلب منهم تقليل الخصائص، فأنفقوا 14,470.63 دولاراً وسطياً، مع زيادة قدرها 800 دولار عن القسم الأول ذي

إطار الربح، ويعادل ذلك خمسة وعشرين ألف دولار في يومنا هذا، أي أنك تنفق 1,700 دولار أكثر لأن تقديم الأسعار جاء ضمن إطار الخسارة.

أجريت معظم الدراسات التي استشهدت بها في مختبرات وكانت القرارات أو الأحكام حيال مواقف خيالية، ولذلك قد يرفضها علماء الاقتصاد المرتابين والمدافعين عن النموذج المنطقي من تصرفات الإنسان، ويتذرعون بأنها مستحيلة في الحياة اليومية الواقعية، وما يثير الاهتمام هو إجراء بعضهم ما أطلقوا عليه «تجارب ميدانية» في مدارس كي – 8 في مدينة شيكاغو هايتس التي تبعد ثلاثين ميلاً جنوب مركز شيكاغو، وتضمنت هذه التجارب أموالاً حقيقيةً ورواتب المدرسين على وجه التحديد.

لعلك سمعت شيئاً حول برامج الحوافز التي تمنح المدرسين مستحقات إضافيةً إن حصل طلابهم على درجات جيدة في امتحانات معيارية. يمنح المدرسون هذه المكافآت عادةً في نهاية العام الدراسي بعد انتهاء الطلاب من الاختبارات.

اختير بعض المدرسين عشوائياً كي يوضعوا في مجموعة «الربح» التي توزع فيها المكافآت في نهاية العام كالعادة اعتماداً على تحسن طلابهم، وبلغت القيمة المتوقعة أربعة آلاف دولار وذلك وفقاً لنسبة المكافأة التي حددها الباحثون مسبقاً.

تلقت مجموعة عشوائية أخرى من المدرسين أربعة آلاف دولار في بداية العام الدراسي ومثلت مجموعة «الخسارة» لأنهم مجبرون على إعادة هذه المكافأة في حال تدنى مستوى طلابهم تحت الحدّ الوسطي.

أكد الباحثون أن المدرسين المشاركين سيتلقون رواتب صافية متماثلة عند وصول طلابهم إلى المستوى المطلوب دون النظر إلى مجموعاتهم، وأرادوا معرفة تأثير الفرق في موعد منح المكافأة سلباً أو إيجاباً أو من دون تأثير على اندفاع المدرسين، وبالتالي أداء طلابهم ومعدل درجاتهم الوسطي.

كان البرنامج التحفيزي عديم الفائدة في مجموعة الربح، إذ ليست المرة الأولى التي يفشل فيها؛ ولوحظ الأمر نفسه في دراسة أجريت في مدينة نيويورك. عجز نظام مكافآت نهاية العام ببساطة عن تحفيز المدرسين المشاركين في الدراسة على الأقل، في حين زادت درجات طلاب

مدرسي مجموعة الخسارة بنسبة عشرة في المئة تقريباً، وبدا أن رفض إعادة المال ترك أثراً كبيراً جداً في تحفيز المدرسين، وتجلى الفرق الوحيد بين المجموعتين في موعد دفع المكافأة. نحتاج الانتظار قليلاً رغم النتائج المبهرة كي نتأكد من حمل هذه الدراسة تغييراً في السياسة العامة أم لا، وربما عليها ذلك، إذ يمكن أن يعلم مدرسو مجموعة الخسارة طلابهم أسئلة الامتحان والالتفاف حول النظام. ولكن اعتقد أننا نستطيع أن نفكّر على نطاق ضيق في وسائل نطبّق عبرها التقنية ذاتها من أجل تحفيز الآخرين وأنفسنا حتى.

ذات مرة، طلبت من ابني في فصل الصيف طلاء أرضية الشرفة مقابل مبلغ من المال، والذي كان كبيراً نسبةً إلى طالب ثانوية متخرج حديثاً. مر الصيف وجل ما فعله كان طلب فراشي الطلاء عبر البريد، والفراشي الأسطوانية وأوعيتها وغسالة الضغط، وهي غسالة ترش الماء بقوة وتستخدم من أجل إزالة الطلاء القديم. في أحد الأيام الحارة من أواخر الصيف لجأت إلى طلاء الأرضية بنفسي بعد أن تيقنت أنه لن ينفذ المهمة سوى قبل مغادرته إلى الجامعة، وتساءلت حينها لماذا لم أدفع له مسبقاً وأطلب منه سداد المبلغ في حال تخلفه عن العمل.

ربما تجنبت اللجوء إلى هذا الأسلوب نظراً إلى وقاحة استردادك المال من شخص سبق وأعطيته إياه وقسوة ذلك. أعجز عن تصور نفسي أمنح مصفف الشعر بقشيشاً مسبقاً، وأطلب استرداده في حال وجدت التسريحة دون تطلعاتي. فكر في الضغط الذي تعرّض له مدرسو مجموعة «الخسارة» في مدارس شيكاغو هايتس العامة في كل مرة يفشل فيها أحد الطلاب في امتحانه، إذ يبدو وكأن خسارة المال تحمل سيفاً على أعناقهم؛ يجني المدرسون مالاً قليلاً نسبياً، وأراهن أنهم أنفقوا المال الإضافي الذي حصلوا عليه في تسديد الفواتير وشراء حاجيات ضرورية، والأمر المضحك أننا نتحدث عن مبلغ الأربعة آلاف دولار ذاته، ولكنه فرضت خسارته تهديداً أكبر من إمكانية ربحه دون الحصول عليه في المقام الأول.

تأثير الامتلاك

يشرح خوف الخسارة سبب الخلاف الدائم بين البائع والمشتري خلال مفاوضاتهما حول سعر منتج معين. افرض أن آني تبحث عن دراجة رياضية ثابتة، ووجدت واحدةً عمرها ثلاث سنوات، وكان ثمنها حينها 300 دولار، فاعتقدت أن ثمنها الآن 100 دولار رغم أنها تبدو جديدةً تماماً، ولكن يعود طرازها إلى ثلاث سنوات خلت. تعتقد مالكة الدراجة المدعوة جيني أن ثمنها 200

دولار لأنها بالكاد استعملتها، وينطبق ما سبق على أي تعامل تجاري يخص البضائع المستعملة، فيجد البائع أن قيمة المنتج أكبر من تلك التي يراها المشتري. ندعو هذه الظاهرة في علم الاقتصاد السلوكي تأثير الامتلاك أو الهبة أو الحيازة.

قد يحدث الاختلاف في السعر ببساطة إزاء رغبة البائع في ربح أكبر قدر من المال ورغبة المشتري في دفع أقل قدر ممكن، وربما ينشأ رابط عاطفي بين المالك وغرضه، ولكن يحدث تأثير الامتلاك بسبب ملكية الشيء وغريزتنا التي تدفعنا إلى تجنب خسارة أشيائنا من دون النظر إلى فترة امتلاكنا إياها، ويمكن اختصار ذلك بقولنا: بسبب خوف الخسارة. ينشأ تأثير الامتلاك قبل تشكل أي ارتباط عاطفي كما تظهر الدراسة الذكية التالية.

طلب الباحثون في هذه التجربة من طلاب جامعيين الاختيار بين كوب يحمل شعار الجامعة التي يرتادونها وبين لوح شوكولا سويسري، فاختار نصفهم الكوب ونصفهم الآخر لوح الشوكولا، وبذلك وضعنا الأساس الذي سنحدد انطلاقاً منه احتمال تفضيل أولئك الطلاب أحد هذين الغرضين على الآخر.

منحت مجموعة مختلفة من الطلاب الخيار ذاته، ولكن مع إضافة بعض التعديلات التي بدت سخيفةً ظاهرياً. أعطى الباحثون الطلاب الكوب وأخبروهم أن يحتفظوا به، ثم سألوهم مقايضته مع لوح الشوكولا السويسري، ويعادل ذلك في نظرهم تخييرهم بين الكوب ولوح الشوكولا، ويجب أن يوافق نصف الطلاب على ذلك وفقاً إلى أساسنا السابق، ولكن قبل المقايضة ما نسبته 11 بالمئة منهم فقط.

كررت التجربة من أجل نفي ربط النتيجة مع الكوب فقط، فتلقت مجموعة ثالثة من الطلاب لوح شوكولا، وطلب منهم مقايضته مع الكوب، ووافق 10 بالمئة على ذلك، في حين فضّل 90 بالمئة إبقاء لوح الشوكولا.

نلاحظ في هذه التجربة غياب الوقت اللازم من أجل ارتباط الطالب عاطفياً مع الغرضين السابقين أو محاولته الاستفادة منهما بل امتلاكهما قيمة إعادة بيع بسيطة. مع ذلك، شكّلت مقايضة أحد الشيئين خسارته، إذ يكره الناس ببساطة فقدان ممتلكاتهم حتى لو امتلكوها فترةً زمنيةً قصيرةً.

كشفت إحدى الدراسات نتيجةً غريبةً، وهي أن ألم فقدان الأشياء جسدي حرفياً، حيث تناول قسم من المشاركين فيها 1,000 ميليغرام من الأسيتامينوفين والقسم الآخر دواءً وهمياً، ثم ملؤا استبياناً عشوائياً لا علاقة له مع التجربة مدة ثلاثين دقيقة؛ وهي الفترة اللازمة كي يبدأ تأثير الدواء. تلقى نصف المشاركين كوباً كي يحتفظوا به (تأثير الامتلاك)، والنصف الآخر كوباً على أنه ملك المختبر (لا يوجد تأثير امتلاك). في النهاية، طلب من المشاركين جميعاً سواء من تناولوا الدواء أم لا تقدير سعر الكوب في حال أرادوا بيعه. برز أثر الامتلاك لدى أولئك الذين تناولوا الدواء الوهمي؛ إذ وضعوا سعراً أعلى من المشاركين الذين تناولوا الأسيتامينوفين ولم يظهر لديهم أثر الامتلاك. ستتشكل هذه الملاحظة إضافةً رائعةً إلى تأثيرات التيلينول الجانبية: «قد يؤدي تناول الأسيتامينوفين إلى تجاهلك الخسائر وبيعك ممتلكاتك مقابل سعر أقل من المعتاد»، وربما يحتل الإعلانات في حال سمحت إدارة الأغذية والأدوية بذلك: «هل تعجز عن ترك شريكك الخائن؟ سنساعدك على ذلك»، أو «هل تود بيع منزلك في وقت قياسي؟ إذاً تناول تيلينول».

لماذا يشكّل التحيز السلبي جزءاً من حياتنا؟

استفاد الإنسان في كل زمان من التحيز السلبي رفقة تحيزات معرفية كثيرة، وناقش العلماء ضرورة وجوده لدى أسلافنا في العصور القديمة إثر معاناتهم من أجل النجاة، حيث عادلت خسارة أي شيء الموت ذاته، ولذلك وضعوا تجنب الخسائر المحتملة في قمة أولوياتهم. تغدو الأرباح الإضافية رفاهيات في حال عجزك عن تحمل الخسائر، وسأمنحك مثالاً توضيحياً من الحياة المعاصرة؛ يشبه الأمر قيادة سيارة خالية من الوقود على الطريق السريع، إذ يشير مؤشر خزان الوقود إلى حرف «E»، وقد مضت خمس عشرة دقيقةً على إضاءة الضوء الأحمر الصغير محذراً من نفاد الوقود، ويبعد أقرب مخرج عشرةً أميال. ستوافق في تلك الحال على إطفاء مكيف الهواء حتى لو كانت حرارة الطقس مرتفعةً جداً في الخارج، وذلك لأنك بحاجة إلى كل نقطة من الوقود.

نعيش اليوم في مجتمعات غنية لا نحتاج فيها أن نتعامل مع كل خسارة كأنها تهدد وجودنا، وذلك من دون إنكار فائدة التحيز السلبي، إذ يلفت انتباهنا إلى أشياء تحتاج إلى إصلاح، فلا نضطر إلى بذل الجهد باستمرار ومراقبة الأمور التي تسير جيداً، وينطبق ذلك على المشي والتنفس مثلاً؛ إذ نمارسهما تلقائياً خلال العمل، وهذا شيء جيد لأن علينا تجنب إهدار طاقتنا في التفكير حيال الأمور التي نفعلها من دون تعب أو ألم، ويأتي دور التحيز السلبي في حال بدا تنفيذ أحدهما صعباً، ويشكّل

تهديد فقدانهما حافزاً قوياً يدفعنا إلى التصرف مباشرةً، وكذلك الأمر مع خسارة الممتلكات فنحول انتباهنا إليها فوراً، كما تتجاوز الدرجات في المدرسة أو الجامعة مفهومها العام؛ إذ إنها تنبيه يحث الطالب على الانتباه أكثر إلى واجباته. نجد نمطاً فطرياً من التحيز السلبي لدى الأهل المبرمجين على الاستجابة إلى الإشارات السلبية من أطفالهم كالبكاء، أو تبدل لون غائطهم أو رائحته أو معاناتهم من القيء، وهذا ما يوقظ الأهل طوال الليل وليس ابتسامات الأطفال اللطيفة أو جلدهم الناعم، ويساهم هذا التحيز السلبي الفطري في استمرارية النسل.

عقبات التحيز السلبي وقدرتنا على مواجهتها

ساعد التحيز السلبي البشر في أمور كثيرة وما زال كذلك في بعض المواقف، ولكن لا يقل أذاه عن فائدته عندما يتخطى الحد المعقول، إذ يتجاوز مثلاً تدقيق الأهل في مشكلات أبنائهم مرحلة الطفولة أحياناً، وينجم عنها أحداث سن المراهقة المثيرة؛ هل انتهيت من واجباتك؟ ماذا أصاب وجهك؟ لماذا توقفت عن ممارسة الرياضة؟ قد تشكل هذه التحيزات جزءاً من شخصية المرء، ولذلك نادراً ما يساعد إدراكها على تجنب وقوعه في شراك تفاعلاتها المؤذية أكثر، ولا يعني ذلك عجزنا التام عن مواجهة ذلك، إذ تساعدنا بعض الأساليب على نقض التحيز السلبي، وإليك استراتيجيتين؛ أولهما في سياق اختيار الخطأ إثر خوف الخسارة، وتعتمد الأخرى على تأثير الامتلاك.

تتضح أكثر عواقب التحيز السلبي في خياراتنا الخاطئة، فقد نتجنب شراء كتاب كان سيغير حياتنا إثر انقيادنا وراء بعض المراجعات السلبية التي قرأناها بين عشرات الإطراءات، أو قد نتخلى عن فرصة استثمار أوضحت القيمة المتوقعة روعتها نتيجة قلقنا من إمكانية خسارة بعض المال.

توجد طريقة فعالة في هذه الحالات تقوم على الاستفادة من تحيز معرفي آخر يدعى تأثير التأطير. ننتقي أشياءنا المفضلة واختياراتنا اعتماداً على أسلوب تأطير هذه الخيارات وليس الخيار بحد ذاته. لقد طرحت بعض الأمثلة مسبقاً في هذا الفصل حول تأثير التأطير، أحدها حول تفضيلنا الرحلات التي تبلغ نسبة دقة مواعيدها 88 بالمئة، وتجنبنا تلك التي نسبة تأخيرها 12 بالمئة، وآخر عن البائعة التي بدأت تصف السيارة من النموذج الكلي وأزالت الخصائص واحدةً تلو الأخرى على عكس البائع الذي انطلق من النموذج الأساسي وحاول الإضافة عليه.

إن قوة التأطير قوية إلى حدّ أنها مسألة حياة أو موت حرفياً؛ كما في حال مرضى سرطان الرئة الذين أخبرهم الأطباء أن نسبة نجاتهم تقارب 90 بالمئة في حال خضعوا إلى الجراحة، فوافق 80 بالمئة من المرضى على العمل الجراحي، على عكس الذين علموا أن نسبة وافتهم تصل إلى 10 بالمئة بعد العمل الجراحي، فرفض نصفهم إجراء العملية، انطلاقاً من ذلك، يجب توفير الخيارات أمام المرضى ضمن الإطارين السلبي والإيجابي كي يكون نتجنب تأثير التحيز في قراراتهم.

نستطيع زيادة تأثير التأطير عن طريق محاولة إعادة تأطير الأسئلة التي نطرحها على أنفسنا، وقد شرحت الدراسة التالية ذلك. قرأ المشاركون حول نزاع افتراضي بين الوالدين (أ) و(ب) على وصاية ابنهما وسط فوضى الطلاق، واطلعا على تفاصيلهما المرتبطة مع قرارات الوصاية كما في الجدول التالي الذي يظهر اعتدال الوالد (أ) في جميع النواحي، لا يبدو رائعاً ولكنه ليس سيئاً أيضاً، على العكس من الوالد (ب) الذي تتباين صفاته بين الإيجابية مثل «معدل دخل يفوق المتوسط»، والسلبية مثل «كثرة السفر من أجل العمل».

طلب من إحدى مجموعات المشاركين استبعاد أحد الوالدين من الحضانة، فاختارت الأغلبية الوالد (ب)، ويبدو ذلك منطقياً إثر حاجته إلى السفر كثيراً من أجل العمل فضلاً عن بعض المشكلات الصحية رغم أنها ليست خطيرةً، ولعلهم اعتقدوا أن عدم استقرار الحياة الاجتماعية سيئ بالنسبة إلى الطفل. طرح السؤال ذاته على المجموعة الأخرى ضمن إطار آخر؛ إلى من تمنحون الحضانة؟ ووقع اختيار غالبية المشاركين على الوالد (ب) أيضاً، ولا يخلو ذلك من المنطق لأنه مقرّب من ابنه فضلاً عن معدل دخله المرتفع، ونجد من ذلك أن الوالد (ب) أفضل من الوالد (أ) وأسوأ منه في الوقت نفسه.

الوالد (أ)	**الوالد (ب)**
معدل الدخل متوسط	معدل دخل فوق الوسطي
علاقة مقبولة مع الابن	مقرب كثيراً من ابنه
حياة اجتماعية مستقرة	حياة اجتماعية غير مستقرة

ساعات عمل متوسطة	كثرة السفر من أجل العمل
حالة صحية جيدة	مشاكل صحية غير خطيرة

ركّز المشاركون على الخصائص السلبية وتجاهلوا الإيجابية عند البحث عن أسباب رفض منح الحضانة، والعكس عند بحثهم عن أسباب تضمن الحضانة (سيعيدك هذا المثال إلى دراسة سابقة حول تحيز التأكيد الذي شرحناه في الفصل الثاني وتأثير السؤالين: «هل أنا سعيد؟»، و«هل أنا حزين؟»، إذ يتشابه المثالان تماماً من حيث المضمون). وبالتالي حاول موازنة انزعاجك حيال الأمور السلبية عن طريق تأطير السؤال في شكل إيجابي، وابحث عن الشيء الذي تريده، وليس ما ترفضه فقط.

سنتحدث الآن عن كيفية تجنب تأثير الامتلاك نسبياً، والذي تقودنا فيه ملكية الشيء فقط إلى اتخاذ قرارات خاطئة مثل منحه ثمناً أعلى من قيمته الحقيقية، وتخدعنا أساليب التسويق عن طريق استغلالها هذا المبدأ، ويعد الاشتراك المجاني أشيعها، حيث ندرك أن مدته ثلاثين يوماً، فنحدد يوم انتهائه على التقويم من أجل إلغائه ويبدو الأمر سليماً إلى هذا الحدّ، ولكن تأثير الامتلاك يغرينا كي نشتريه، فنجد أنفسنا فجأةً عاجزين عن التخلي عنه رغم عدم رغبتنا في اقتنائه أبداً في المقام الأول.

حصلت عائلتي على اشتراك في ديزني بلس من أجل مشاهدة نسخة الفيلم من مسلسل برودواي: هاملتون، وقد بلغت قيمة هذا الاشتراك 6.99 دولاراً شهرياً، وأثبت الفيلم أنه يستحق المال المدفوع من أجل مشاهدته. سيكون إلغاء الاشتراك سهلاً جداً، أو هذا ما اعتقدته، حيث بدأت تظهر ملامح الرغبة في تمديده بعد مشاهدة فيلم هاملتون ثلاث مرات، فقد نرغب يوماً في مشاهدة مسلسل حرب النجوم مجدداً أو ربما أفلام فروزن... كما أن ثمنه أرخص من ثمن كعكة وقهوة بالحليب في مقهى ستاربكس.

تندرج سياسة «إعادة الشيء المجانية» تحت أساليب التسويق التي تستغل تأثير الامتلاك أيضاً. في هذه الحال، نحن نعلم إمكانية استرداد أموالنا إن لم يعجبنا المنتج، ولذلك نخاطر ونطلبه من دون معرفتنا أننا سنجد عملية توضيبه مجدداً وأخذه إلى مكتب البريد عملاً شاقاً فور استلامنا الطرد وبعد تجربتنا المنتج خاصةً، وسيقول كل منا: «حسناً، لقد أحببته نوعاً ما، وأعتقد أنني سأجد

الوقت المناسب من أجل استخدامه»، وكل ذلك قبل تشكل أي ارتباط عاطفي بيننا وبينه. إن هذا كثير نسبةً إلى الإعادة المجانية الآمنة تماماً على حدّ الوصف.

يقودنا ذلك إلى خزانة الملابس، حيث يعد تأثير الامتلاك وخوف الخسارة المتهمين الأولين في الفوضى التي تعمها. يشبه ألم التخلي عن الملابس التي لم نرتدها منذ ثلاث سنوات ألم فراق صديق قديم، إذ لعلنا نتذكر المبلغ الذي دفعناه مقابل هذه الكنوز، وحتى الشخص الذي منحنا إياها أحياناً، ويكون أثر ذلك أسوأ. سنخلق أعذاراً دوماً كي نبقي عليها. يخزن زوجي ستة بناطيل وثلاثة أحذية قديمة من أجل ارتدائها عند الاعتناء بالحديقة رغم أنه بالكاد يفعل ذلك بضعة أيام في العام، وأحتفظ شخصياً بسترة عريضة الكتفين من أرماني والتي بلغ الحسم عليها 85 بالمئة خلال تصفيات في تسعينيات القرن الماضي، إضافةً إلى زوج من التنانير الضيقة التي اشتريتها قبل ولادة أطفالي.

قرأت بعدها كتاب سحر الترتيب من تأليف ماري كوندو، والذي احتل المرتبة الأولى في قائمة الكتب الأكثر مبيعاً في صحيفة نيويورك تايمز. تعد ماري امرأةً منظمةً جداً، وليست عالمة علم نفس، ولكنها تفهم خوف الخسارة أكثر من أي شخص آخر، ويقوم أسلوبها في محاربة هذا الخوف على إخراج الملابس جميعها سواء على العلاقات أو في الأدراج والأحذية من الصناديق ورميها كلها على الأرض، وبذلك نتجرد من ملكيتنا إياهم، وبذلك يزول تأثير الامتلاك، ونغدو من دون أي شيء كي نخسره بل أمام كومة من الملابس التي نود شراءها أو ربحها، وبذلك نعيد تأطير قراراتنا اعتماداً على أي القطع نود ربحها وليس خسارتها، ويغدو تقييمنا لتلك الملابس بناءً على جدارتها وليس خوف فقدانها، وقد أفلح هذا الأمر معي، ووجدت أنني سأتجنب شراء تنورة صغيرة لا تلائمني، أو سترةً عريضة الكتفين حتى لو ملأت الأسواق بعد عشر سنوات من الآن.

أما بالنسبة إلى الاشتراك المجاني والإعادة المجانية؟ فقد شاهدت هاملتون ثلاث مرات، وسألت نفسي إن كنت أريد تمديد اشتراكي في ديزني بلس أم عليّ إنهائه؟ وتظاهرت أنني أحتاج الثوب الذي طلبته من الإنترنت، ولكن اتضح أن ما رأيته على شاشة حاسوبي ليس أحمر وردياً بل وردياً فاقعاً. ألغيت الاشتراك في نهاية المطاف، وأعدت الثوب إلى المتجر.

6

التفسير المتحيز

لماذا نفشل في رؤية الأمور على حقيقتها؟

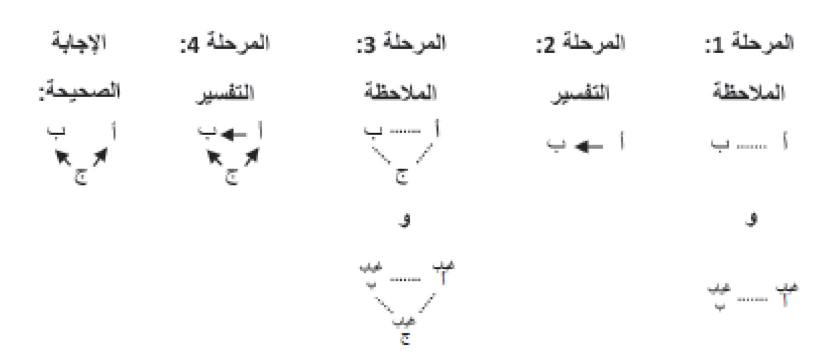
في شهر أيار من العام 1999، انتهيت من التحضير الدقيق من أجل ولادة ابنتي التي حددها الطبيب في أوائل شهر حزيران، وكنت قد اشتريت الأشياء الأساسية جميعها: مقعد السيارة، وعربتي أطفال، وثماني بطانيات وعشر قطع ملابس من أجل الرضع، وخمس عشرة صدريةً، وعشر عُلب من حفاضات الأطفال. وبدأت بعدها شراء الأشياء الأقل ضرورة مثل الكتب ككتاب قمر ليلة سعيدة واليسروع الجائع (أنا أؤيد التعليم الباكر)، إضافةً إلى ضوء ليلي، وذلك قبل أن أقرأ دراسة في مجلة نيتشر جعلتني أعيد التفكير حياله.

وجدت الدراسة أن خطر حدوث قصر البصر لدى الأطفال الذين ينامون في غرف مضاءة يفوق خمس مرات أولئك الذين ينامون في غرف مظلمة. خطف هذا الخبر انتباه الإعلام، ولخصت لمحطة الإخبارية الأمريكية (سي أن أن) ذلك في قولها: «يخترق الضوء الخافت الأجفان خلال النوم، فتعمل العيون في وقت راحتها. قد تساعد الحيطة خلال مرحلة الطفولة على درء المشكلات البصرية عن المستقبل». وبالطبع، حذفت الضوء الليلي مباشرةً من قائمة تحضيرات الولادة اللا متناهية.

بعد عام، نشرت المجلة دراسةً أخرى تناقض السابقة، إذ عزت العلاقة بين حسر البصر والإضاءة الليلية المثبتة في الدراسة السابقة إلى حال بصر الوالدين الذي إن كان حسيراً فيحتمل أن ينقلاه وراثياً إلى الأبناء. صححت (سي أن أن) تقريرها السابق بغباء قائلةً: «أشعلوا الأضواء الليلية إذ أثبتت إحدى الدراسات سلامتها على بصر الأطفال». يوضح هذا المثال تماماً كيف أن العلاقة بين

شيئين لا تعني السببية بالضرورة، ولكن ليس ذلك ما أرمي إليه. تابعوا معي قليلاً بعد؛ حملت بابني عام 2001، أي بعد عام من نقض الدراسة الأولى، فهل سأستعمل الأضواء الليلية أم أتجنبها؟ نظراً إلى المعلومات التي في جعبتي وبما أنني مصابة بحسر بصر شديد. لقد استبعدت الأضواء الليلية تماماً، وبدا اصطدامي إلى أثاث الغرفة أقل مجازفةً من محاولة إيذاء عيني طفلي العزيز. (يضع ولداي نظارات طبعاً رغم كل الكدمات التي عانيت منها).

لفتت هذه المقاومة انتباهي كأخصائية في علم النفس المعرفي، كما أطلقت عليها اسم: التطبع غير المقصود. ويجري الأمر على هذا النحو: نبدأ من المرحلة 1 حيث يراقب شخص العلاقة بين (أ، ب) كما في الشكل التالي: يحتمل ظهور (ب) في وجود (أ)، وغياب (ب) في حال غياب (أ). يستنتج الفرد في المرحلة 2 اعتماداً على ملاحظته السابقة أن (أ) يسبب (ب)، مثل الأضواء الليلية التي تسبب حسر البصر. وصلنا إلى المرحلة 3 الحساسة، حيث يلاحظ الفرد عاملاً ثالثاً (ج)، والذي يوجد في ظل علاقة بين العاملين (أ، ب)، ويغيب مع غيابها، فنجد من هذه الملاحظة أن (ج) يسبب (أ، ب)، وليس (أ) يسبب (ب)، وهذه أكثر التفسيرات صحةً. أصبحت العلاقة بين (أ، ب) في المرحلة 1 خاطئةً نظراً إلى جهل العامل (ج) حينها. ومع ذلك، يستمر الفرد في تفسير الأمور وفق اعتقاده الأولي حتى في المرحلة 3 وبعد معرفته العامل (ج) وغياب أي دليل على العلاقة بين (أ، ب) في غياب (ج).



أجريت سلسلةً من التجارب رفقة زميلي في مرحلة بعد الدكتوراه إريك تايلور، ووجدنا أن المشاركين الذين بدأوا من المرحلة 3 (حيث يجدون أمامهم العوامل أ، ب، ج كلها) قد فهموا العلاقة السببية الصحيحة وهي أن (ج) يسبب (أ، ب)، وأن (أ) لا يسبب (ب). إذاً ليس الأمر أن الناس

يعانون من صعوبات وراثية في فهم بنية السببية المشتركة، ولكن يشبه ذلك حالتي مع حسر البصر. إن بدأ المشاركون من المرحلة الأولى وشكلوا معتقداً بدئياً مضمونه أن (أ) يسبب (ب)، فيترسخ في ذهنهم من دون مراجعته حتى بعد رؤية نمط البيانات كاملاً في المرحلة 3 والذي يشير بوضوح إلى غياب العلاقة السببية بين (أ، ب) ولكن لا يناقضها مباشرةً، فيرى الفرد أن (أ) و(ب) متلازمان فعلاً وبالتالي يفسر هذه العلاقة كدليل على أن (أ) يسبب (ب) دون إعادة النظر في معتقده الخاطئ.

يعد ما سبق مثالاً آخر عن تحيز التأكيد، وتعصبنا إلى معتقداتنا الموجودة سابقاً. ناقشت في الفصل الثاني نمط تحيز التأكيد الذي ينشأ عند رفضنا البحث عن معلومات قد تناقض تلك التي نراها صحيحةً، ويتجلى في المثال السابق في تفسيرنا البيانات بحيث تتناسب مع ما نعتقد أنه صحيح.

انتشار التفسير المتحيز

إليكم مثالاً عن طفلي حول التفسير المتحيز. سألني ابني الثاني عندما كان يبلغ من العمر أربع سنوات خلال قيادتي السيارة عن سبب تسمية اللون الأصفر في إشارة المرور أصفر. عجزت عن فهم سؤاله، ولكنه في الرابعة من العمر فأخبرته: «أسموه كذلك لأنه أصفر اللون»، فأجابني: «إنه ليس أصفر بل برتقالياً». ناقشته مطولاً متسائلةً في نفسي إن كان زوجي مصاباً بعمى الألوان ورفض إخباري وقد ورثه إلى ابننا الذي أصر على رأيه وقال: «انظري إليه فحسب يا أمي». أوقفت السيارة قرب إشارة المرور التالية كي أثبت خطأه وأضاء فيها الضوء المتوسط الذي بدا برتقالياً، ولكن ليس مثل برتقال فلوريدا، بل قريباً جداً إلى الحامض منه إلى البرتقال على نحو يصعب إنكاره. تفقدوا ذلك بأنفسكم. أدركت لاحقاً أن المصنعين اختاروا لوناً قريباً إلى البرتقالي من أجل زيادة قابلية رؤيته إلى الحد الأقصى (ويعد اسم ضوء الكهرمان أكثر دقةً، ويدعى كذلك بين الموظفين وفي المملكة المتحدة). حسناً، ولكن لماذا نشأت على تسمية الضوء الأصفر أصفر؟ أشعر وكأنني خدعت طيلة حياتي، إذ أطلق عليه والديّ ذلك وورثت المسمى عنهما، كما فرض عليّ في طفولتي رسم إشارة المرور واستخدام الألوان الأحمر والأخضر والأصفر الليموني من أجل تلوينها، وما أخافني أكثر هو رؤيتي لونها أصفر أيضاً حتى صوب ابني معتقدي.

ينتشر تفسير الواقع المتحيز وفقاً إلى المعتقدات السابقة بين الناس كالنار في الهشيم. لا يهم في المثال السابق إن رأى الناس الضوء أصفر أم برتقالياً، إذ طالما يطيعونه فلا خطر على أحد، وستعتقد أنهم سيعيدون النظر في معتقداتهم البدئية في ضوء معطيات جديدة تفيد وقوع ضرر في

حال استمروا على تعصبهم، ولكن توجد أمثلة كثيرة عن التفسيرات المتحيزة التي صمدت أمام دلائل تناقضها رغم إمكانية أذية أصحابها وغيرهم بطريقة أو أخرى.

على سبيل المثال، هناك شخص واحد على الأقل في حياة كل منا يلوم الآخرين على مشكلاته، فيتهم المواصلات في تأخره عن مواعيده رغم حقيقة توافرها في ذلك الوقت يومياً، ويعتذر عندما يجرح مشاعر أحدهم قائلاً: «أنا أعتذر لأنك شعرت على هذا النحو»، ويؤمن أنه يحمي غروره الهش في كونه محقاً والآخرين مخطئين دوماً، ولكن يحرمه ذلك من فرص التعلم والنضج وبناء علاقات صحية قوية.

هناك نوع آخر من الناس يلوم نفسه على كل شيء تقريباً، ويجد نفسه مجبراً على الشك في أي إطراء يتلقاه ويقول في نفسه: «لا بد أنه يقول ذلك إلى كل من يصادفه»، والتقليل من قيمة إنجازاته بقوله: «لقد كنت محظوظاً»، والمبالغة في التلقيم السلبي ومراكمته في نفسه كقوله: «أنا شخص ميؤوس منه». لعل هذا النمط من الناس يعاني من متلازمة المحتال – مصطلح يصف النمط من الناس آنف الذكر، فيعتقد دوماً أنه ليس جيداً كفايةً ويعجز أي دليل معاكس على دحض مفهومه السلبي الموجود مسبقاً عن نفسه.

يميل الأشخاص المحبطون تحديداً إلى التفسيرات المتحيزة التي تؤذي أنفسهم، وإليكم المثال التالي: كتبت إيلا إلى صديقها ليث: «هل ستفعل شيئاً مساء يوم الجمعة؟»، ورأت أن حالة الرسالة قد تغيرت من «استلام»، إلى «رسالة مقروءة» بعد أربع دقائق، ومضت ساعتان بعدها من دون وصول رد من ليث. توجد أسباب لا حصر لها تفسر غياب رد ليث.

لعله في اجتماع ممل جداً أنساه أمر الرسالة، أو قد أسقط هاتفه في وعاء معكرونة كبير بعد قراءتها، أو تغوط طائر على رأسه وما زال يغسل شعره حتى اللحظة مستخدماً صابوناً ضد الجراثيم. في هذا الوقت، تسللت إلى نفس إيلا شكوك حول مكانتها رغم غموض الموقف تماماً، واستنتجت أن ليث لا يرغب في صداقتها بعد اليوم. يؤذي الناس غيرهم أيضاً عن طريق تشبثهم بانطباعات غير دقيقة عنهم استناداً إلى آراء غير مبررة. ويظهر ذلك في دراسات كثيرة منها تلك التي تدرس أثر الجنس في فرق الرواتب وهي المفضلة لديّ، وتمثل هذه المشكلة معضلةً اجتماعيةً مقلقة مثيرةً للجدل. تتلقى النساء رواتب أقل من الرجال، ويجد البعض ذلك عادلاً لأنه يعكس اختلافاً

حقيقياً في الكفاءة. تدرس الدراسة التي سأوردها ما يحدث عندما يتقدم مرشحان متطابقان في كل شيء عدا جنسهما من أجل شاغر في مركز بحثي.

شارك في هذه التجربة أساتذة علوم في جامعات أمريكية بارزة وأقسام علمية مرموقة، وطلب منهم تقييم مرشحين من أجل منصب مدير مختبر طلابي. ورد في الطلب مصدر شهادة المرشحين الجامعية، ومعدل درجاتهما، وما نالاه في امتحان تقييم الخريجين (يشبه اختبار الكفاءة الدراسية – اختبار من أجل القبول في الكليات والجامعات – عدا أنه من أجل التأهل إلى الدراسات العليا)، وخبرتهما البحثية السابقة، وخططهما المستقبلية وغيرها من المعلومات التي تطلب من المتقدمين إلى الوظائف. استلم الأساتذة جميعهم طلبات متطابقةً عدا كونها تحت اسم جينيفر لدى نصفهم، وجون لدى النصف الآخر.

حكم المشاركون جميعاً أن جون مؤهل ونافع ويستحق الإرشاد الأكاديمي أكثر من جينيفر رغم تطابق طلبيهما تماماً كان المشاركون في هذه الدراسة أساتذةً في العلوم تدربوا من أجل تفسير البيانات من دون أي تحيز. وحدث الأمر نفسه عند طلب تقدير راتب كل منهما؛ إذ تجاوز وسطي راتب جون التقديري نظيره لدى جينيفر بقيمة 3,500 دولار (أو 10 بالمئة) على الأقل. فسر أولئك العلماء الطلب ذاته على نحو مختلف نتيجة اختلاف جنس المتقدم فقط، وما خيب الآمال أكثر شمولية هذه النتيجة الأساتذة النساء أيضاً وليس الرجال فقط.

تظهر دراسات كثيرة هذا التحيز اعتماداً على اختلافات شتى وليس الجنس فقط؛ مثل العنصرية العرقية، والدينية، وذوي الاحتياجات الخاصة أو تجاه الاختلافات العمرية. سنتحدث هنا عن قسوة الشرطة والتمييز العرقي، وهي قضية سادت مجموعةً من الممارسات الوحشية التي تلقت اهتماماً كبيراً مؤخراً. طلب من المشاركين الذين كانوا ذكوراً وإناثاً بيضاً في معظمهم أن يلعبوا لعبة فيديو يظهر فيها شخص أمامهم فجأةً في أحد الأماكن العامة (أمام المركز التجاري مثلاً أو في مرآب السيارات) حاملاً إما سلاحاً (مسدس غدارة فضي ذو سبطانة قصيرة، أو مسدس أسود ذو عيار 9 ملم)، أو شيئاً آخر (علبةً معدنيةً فضية، أو هاتفاً أسود، أو محفظةً سوداء). عانى الباحثون كثيراً كي تبدو هذه الأشياء واضحةً تماماً على الشاشة من دون أي لبس، وطلبوا من المشاركين «إطلاق النار» على الشخص إن حمل سلاحاً، وتجنب قتله بخلاف ذلك. وجب أن ينفذوا الأمر تحت ضغط الوقت، إذ عايشوا المواقف التي تواجه رجال الشرطة بعد وصولهم إلى مسارح الجرائم

المحتملة، وكان الهدف شخصاً أبيض تارةً وأسود تارةً أخرى كما توقعتم. ولعلكم خمنتم النتائج المخيفة أيضاً، إذ قتل المشاركون الأسود الذي يحمل سلاحاً أكثر من نظيره الأبيض، وذلك لأن العلبة المعدنية الفضية في يد شخص أسود التبست مع مسدس غدارة، كما أنهم أساءوا الحكم على الرجل الأبيض الذي يحمل سلاحاً أكثر من نظيره الأسود، إذ رأوا المسدس الأسود في يد الشخص الأبيض على أنه هاتف نقال.

تابعت إحدى الدراسات سابقتها، ودرست سرعة ضغط المشاركين زر «لا تطلق النار» في حال كان الهدف مجرداً من السلاح، وأشرك الباحثون أناساً سوداً أيضاً في هذه التجربة، وضغط كل من السود والبيض الزر أسرع عندما كان الهدف رجلاً أبيض مجرداً من السلاح وليس أسود.

قد يكون الأذكياء أكثر تحيزاً

هل تتفاوت نسبة التحيز بين الناس؟ ماذا عن أولئك الذين يعتبرون أذكياء؟ ربما نعتقد أنهم يميزون الصواب من الخطأ ويوظّفون معلومات قليلةً من أجل تفسير البيانات والحكم على ما بين أيديهم، في حين نجد بعض الأشخاص أقل ذكاءً منا نتيجة ردة فعلهم التي تعاكس معتقداتنا تماماً حول موضوع معين، كما هو حال بعض الآراء حول فيروس كوفيد – 19 التي تفيد أن تأثيره يعادل تأثير زكام عادي، فنعتقد أن الأغبياء فقط ينقادون وراء نظرية مضحكة كهذه ويعتبرون ملايين الوفيات التي حدثت حول العالم «طبيعيةً» وأن الجميع سيموتون لا محالة، ولكن أبدى كثير من معتنقي هذه الفكرة الخاطئة ذكاءً في مجالات أخرى من حياتهم.

قد يميل الأذكياء حقيقةً إلى التفسيرات المتحيزة أكثر من غيرهم، لأنهم يتبعون أكثر من طريقة في تحليل البيانات التي تتعارض مع مبادئهم. إليكم تفاصيل دراسة أولية نشرت عام 1979 ولعلها أكثر الدراسات التي استشهد بها حول تحيز التأكيد، ولا سيما النوع الذي يقود إلى الاستقطاب السياسي، وقد غض الطرف عن حقيقة تطلبها جهوداً عقليةً شاقةً من المشاركين من أجل الحفاظ على تحيزهم.

أشرك الباحثون طلاباً جامعيين فيها بناءً على آرائهم حول حكم الإعدام، إذ أيده بعضهم واعتقدوا أنه يقلل وقوع الجرائم، في حين عارض آخرون ذلك. طلب منهم بعد دخول المختبر أن

يقرأوا نتائج عشر دراسات حول تأثير حكم الإعدام في معدلات الجريمة، وقد أظهر نصف هذه الدراسات (الافتراضية) أنه قللها، كما في المثال التالي:

قارن كورنر وفيليبس (1997) معدل جرائم القتل في العامين قبل وبعد تطبيق حكم الإعدام في 14 ولايةً، وتبين انخفاض هذا المعدل في 11 ولايةً بعد تطبيق الحكم، وبالتالي يدعم هذا البحث تقليل حكم الإعدام من معدل الجرائم.

وجد النصف الآخر من الدراسات غياب هذا التأثير:

قارن بالمر وكراندال معدل جرائم القتل بين 10 أزواج من الولايات المتجاورة التي اختلفت في تشريعها حكم الإعدام، وأظهرت 8 من 10 أزواج ارتفاعاً في معدلات جرائم القتل رغم تطبيقه. يعارض هذا البحث تقليل حكم الإعدام معدل الجرائم.

طلب من المشاركين تقدير التغيير في موقفهم تجاه حكم الإعدام بعد كل دراسة يقرؤنها، وستتوقعون في هذه الحالة اعتماداً على تحيز التأكيد أن جميع المشاركين تشبثوا بمواقفهم في تأييده أو معارضته من دون النظر إلى الدراسات التي قرأوها.

اختلف الأمر هذه المرة على نحو مثير، إذ دعم المشاركون على اختلاف آرائهم حكم الإعدام بعد قراءة الدراسات التي أظهرت تقليله معدل الجرائم، وعارضوه بعد قراءة النتائج المعارضة. نجد من ذلك تأثير المعلومات الجديدة الفعال في الناس عند نقضها مواقفهم الأساسية التي حددت بدورها كمية التغيير الحاصل؛ إذ ازداد دعم أنصار حكم الإعدام إياه بعد قراءة الدراسات المؤيدة أكثر من معارضيه الذين لم تمنعهم آراؤهم الأساسية عن تعديلها قليلاً.

امتلكت هذه الدراسة مرحلةً ثانيةً أساسيةً تضمنت إطلاع المشاركين على تفاصيل الدراسات الدقيقة بدلاً من ملخصها، وشمل ذلك تفاصيل إجرائها مثل كيفية انتقاء الولايات المناسبة (نظراً إلى اختلاف القوانين بينها) أو الفترة الزمنية التي غطتها، فضلاً عن تفصيل النتائج تماماً، وقد أحدثت هذه التفاصيل فرقاً هائلاً لأنها منحت المشاركين الأذكياء عذراً كي يتجاهلوا تناقض النتائج مع معتقداتهم الأصلية.

إليكم بعض ما قاله المشاركون:

لقد امتدت الدراسة على مدى عام قبل تطبيق حكم الإعدام وعام بعده، ويجب أن تؤخذ البيانات من السنوات العشرة قبله على الأقل وقدر الإمكان بعده.

توجد عيوب كثيرة كبير في انتقاء الولايات فضلاً عن متغيرات الدراسة التي يجب التفكير فيها قبل أن أغيّر رأيي.

أقنع المشاركون أنفسهم اعتماداً على انتقادات موسعة كهذه وجود خلل في الدراسات التي تعارض معتقداتهم البدئية، كما أصروا عليها؛ إذ زادت قراءة الدراسات التي تدعم حكم الإعدام في تقليل الجرائم تأييد مناصريه، وكذلك نسبةً إلى الدراسات المعارضة ومعارضيه، وبالتالي زاد الدليل الذي يخالف المتعقدات البدئية من شدة الاستقطاب.

يحتاج المرء مهارات جيدةً في التفكير التحليلي وخلفيةً علميةً لا بأس بها كي يحصل على عذر يجنبه الدليل المضاد، مثل نقده أسلوب جمع البيانات وتحليلها، أو سبب أهمية قانون الأعداد الكبيرة الذي ناقشناه في الفصل الخامس. فسر المشاركون البيانات من دون تحيز عندما منعتهم ملخصات الدراسات عن توظيف مهاراتهم الذكية التي أطلقوا لها العنان فور توافر معلومات كافية كي يجدوا عيباً في الدراسات التي تناقض موقفهم الأساسي، كما ساعد عثورهم على نقاط في صالحهم على تثبيت آرائهم.

لكن ليس الاختلاف في مهارات التفكير المنطقي لدى المشاركين محط اهتمام هذه الدراسة، على عكس واحدة بحثت مباشرةً في تأثير فرق مستوى مهارات التفكير المنطقي الكمي بين الأفراد على التفسيرات المتحيزة. في البداية، قيّم الباحثون مهارات المشاركين الرياضية؛ أي قدرتهم على التفكير اعتماداً على مبادئ رياضية، وتنوعت أسئلة هذا التقييم في صعوبتها بين ما يشبه حساب البقشيش، أو سعر حذاء بعد تخفيض 30 بالمئة، وبين أسئلة أصعب من ذلك، ولكن تطلب الوصول إلى الإجابات الصحيحة جميعها مستوى عالياً نسبياً من التفكير المنطقي الكمي، ومثالها:

كم مرةً ستحصل على رقم فردي بعد رميك نرداً ذا 5 أوجه 50 مرةً؟ (الإجابة الصحيحة: 30).

تتوزع نسب الفطر في الغابة كالتالي: 20 بالمئة من الفطر الأحمر ونسبة سميته 20 بالمئة، و30 بالمئة منه أبيض و50 بالمئة منه بني ونسبة سمية الفطور غير الحمراء 5 بالمئة. ما نسبة

الفطور الحمراء السامة في الغابة؟ (الإجابة الصحيحة: 50 بالمئة).

بعدها، عرض الباحثون على المشاركين بعض البيانات التي تظهر العلاقة بين كريم جلد جديد وطفح جلدي كما في الجدول التالي؛ تحسن الطفح الجلدي بعد استخدام الكريم الجلدي لدى 223 حالة من 298 حالة (أي في 75 بالمئة من الأوقات)، وساء في الحالات البقية. سيعتقد أناس كثر اعتماداً على هذه البيانات أن الطفح الجلدي يتحسن مع استخدام هذا الكريم.

لكن تذكروا مثال البخاخ والدم الفاسد اللذين أوردتهما من أجل توضيح تحيز التأكيد في الفصل الثاني، إذ وجب أن نرى ما سيحدث في حال تجنبنا استخدام البخاخ، والأمر سيان في هذه الحال، إذ تظهر البيانات الملخصة في الجدول التالي أن 107 من 128 حالةً (84 بالمئة) تحسن الطفح دون استخدام الكريم الجلدي الجديد، ويفوق ذلك نسبة التحسن بعد استخدامه.

	تحسن الطفح	**سوء حال الطفح**
المرضى الذين استعملوا الكريم الجلدي الجديد (العدد الكلي = 298)	223	75
المرضى الذين لم يستعملوا الكريم الجلدي الجديد (العدد الكلي = 128)	107	21

يصعب تقييم هذه النتائج على نحو صحيح، ولذلك يبدو منطقياً أن المشاركين الحاصلين على درجات أعلى في تقييم المهارات الرياضية سيصلون إلى الإجابة الصحيحة، وهذا ما حدث فعلاً دون فرق بين الديموقراطيين والجمهوريين، وقد تبدو إضافة هذه الملاحظة هنا أمراً غريباً، ولكنها ليست كذلك؛ إذ تلقى المشاركون الأرقام ذاتها المستخدمة في جدول الطفح والكريم الجلدي ولكن في سياق سياسي.

أشارت البيانات إلى العلاقة بين قوانين حيازة السلاح (وخاصةً منع حيازة المسدسات المخفية بين العامة) ومعدلات وقوع الجريمة، وعرضت وفق نموذجين؛ أظهر الأول زيادة معدلات الجريمة مع تطبيق هذا القانون، داعماً وجهة نظر الجمهوريين معظمهم، وأظهر الثاني انخفاض معدلات الجريمة إثر تطبيق القانون، وينتشر هذا الاعتقاد أكثر بين الديموقراطيين.

لقد عانى أصحاب المهارات الرياضية المنخفضة في إيجاد الإجابات الصحيحة سواء كانوا ديموقراطيين أم جمهوريين كما في مثال الكريم الجلدي ومثال الدم الفاسد، إذ أوشكوا على اعتماد الحظ في تحديد زيادة وقوع الجرائم من نقصانها في حال تطبيق قوانين منع حيازة السلاح، ولكن فسروا البيانات من دون تحيز على الأقل. نجد أن أصحاب المهارات العقلية المنخفضة سواسية ديموقراطيين كانوا أم جمهوريين ويحتمل أن يخطئوا أكثر من أن يصيبوا، كما في مثال الكريم الجلدي تماماً.

البيانات التي تتفق مع آراء الجمهوريين		
	انخفاض معدلات الجريمة	**ارتفاع معدلات الجريمة**
المدن التي منعت حمل الأسلحة المخفية (العدد الكلي = 298)	223	75
المدن التي لم تمنع حمل الأسلحة المخفية (العدد الكلي = 128)	107	21

ملاحظة: تظهر هذه البيانات المفترضة زيادة معدلات وقوع الجريمة بعد منع حمل السلاح؛ إذ شهدت 25 بالمئة من المدن التي طبقت هذا القانون زيادةً في معدلات الجريمة إضافةً إلى 16 بالمئة من المدن التي تجنبت اتباعه.

البيانات التي تتفق مع آراء الديمقراطيين		

	انخفاض معدلات الجريمة	ارتفاع معدلات الجريمة
المدن التي منعت حمل الأسلحة المخفية (العدد الكلي = 298)	75	223
المدن التي لم تمنع حمل الأسلحة المخفية (العدد الكلي = 128)	21	107

ملاحظة: تظهر هذه البيانات المفترضة انخفاض معدلات وقوع الجريمة بعد منع حمل السلاح؛ إذ شهدت 25 بالمئة من المدن التي طبقت هذا القانون انخفاضاً في معدلات الجريمة إضافةً إلى 16 بالمئة من المدن التي تجنبت اتباعه.

تحيز أصحاب المهارات الرياضية العالية في تحليل البيانات، وأصاب الجمهوريون منهم عندما كانت الإجابة الصحيحة أن منع حمل السلاح يزيد معدلات وقوع الجريمة، وأصاب الديموقراطيون منهم عندما كانت الإجابة الصحيحة أن منع حمل السلاح يقلل حدوث الجريمة، ونستنتج أن أصحاب القدرات القوية في التحليل المنطقي الكمي يوظفون مهاراتهم فقط في حال توافقت البيانات مع آرائهم البدئية.

أنا لا أحاول تبرئة أصحاب المهارات المحدودة في التحليل المنطقي أو الكمي من التحيز في تفسيراتهم، إذ يستبعد أن يحكم «الأذكياء» فقط في سباق مع الوقت حول إن كان أحدهم يحمل سلاحاً أم هاتفاً نقالاً اعتماداً على عرقه، وأقصد هنا أن مهارات الذكاء هذه لا تحرر الناس من تحيزات غير منطقية، بل تفاقمها في بعض الأحيان.

لماذا نتحيز في تفسيرنا الحقائق؟

غدا تفسير الحقائق والبيانات وفقاً إلى أهواء المرء تهديداً على الأفراد والمجتمع، وقبل أن أناقش كيفية مواجهة هذا الميل إن أمكننا ذلك، يجب أن نُفكّر أولاً في سبب وجوده وعجزنا عن تمييزه ومعاكسته.

تؤدي دوافع الشخص دوراً لا يمكن إنكاره، كالحاجة إلى حفظ ماء الوجه، أو إثبات أن أحدهم على حق (حتى لو كان مخطئاً)، ونحتاج أحياناً إلى حماية العقائد التي تمثل عائلاتنا، أو عشيرتنا، أو أحزابنا السياسية، وننتمي إليها أنفسنا، ويصح تبرير التفسيرات المتحيزة أمام بعض هذه الدوافع، على عكس تلك التي تنشأ من العدم، كمثال إشارة المرور؛ لست مهتمةً أبداً حيال لون الضوء المتوسط في إشارة المرور، إذ لديّ آراء قوية حول معتقداتي، ولكن لون أضواء إشارات المرور ليس واحداً منها، ولكنني واظبت على رؤيته أصفر منذ طفولتي لمجرد اعتقادي ذلك رغم أنه ليس أصفر. سأذكر مثال أساتذة العلوم النساء اللواتي منحن جينيفر راتباً أقل من جون؛ يصعب تخيل أنهن وقفن فعلياً في طريق امرأة إلى مجال العلوم، وكذلك الاعتقاد أن أولئك المشاركين السود يرغبون في مجتمع تسوده العنصرية العرقية لأنهم قرروا تجنب قتل رجل أبيض مجرد من السلاح أسرع منه عندما كان أسود.

تعوض معتقداتنا الأولية عن دوافع الإيمان في شيء معين، إذ تزيفه وفقاً إلى تجارب المرء السابقة، وهكذا تعمل آلياتنا الإدراكية، ويساعدنا تعريف التحيز ضمن هذه الآليات على فهم مدى تأصله في الإنسان.

نستعمل الآليات الإدراكية التي تعلل التفسيرات المتحيزة في حياتنا اليومية، إذ نعالج في كل لحظة كميةً هائلةً من المعلومات ونوظفها باستمرار تلقائياً من دون وعي فور تلقينا تنبيهاً خارجياً، ويدعى ذلك في علم الإدراك: المعالجة التنازلية.

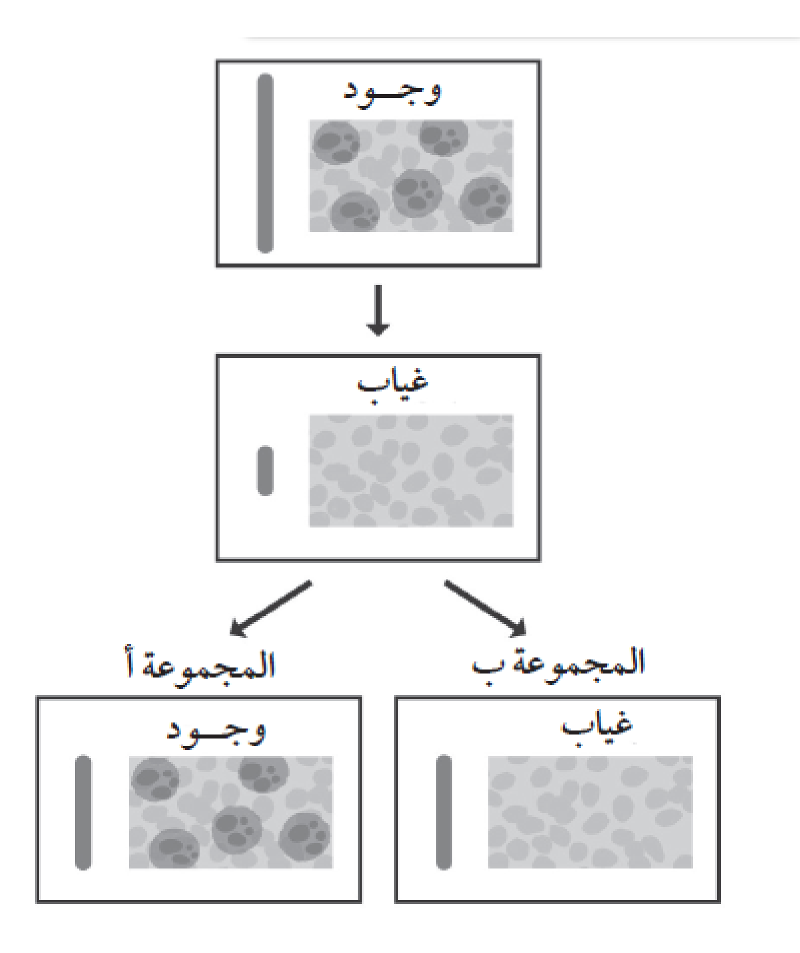
سنضرب مثالاً عن تحليلنا المعلومات الصوتية، كصوت شخص يقول شيئاً؛ لقد سمع الأشخاص الذين ترعرعوا في الولايات المتحدة الأمريكية عهد الولاء مراراً وتكراراً: «أتعهد الولاء إلى راية الولايات المتحدة الأمريكية والجمهورية التي تمثلها هذه الراية، أمة واحدة في رعاية المولى لا تجزأ، وتحل فيها الحرية والعدالة على الجميع»، واعتدنا سماع الأطفال يستبدلون كلمة «لا تجزأ – indivisible» بكلمة «غير مرئي – invincible»، وكلمة «التي – which is» بكلمة «الساحرات – witches»، إذ يتشابه كل زوج منهما في اللفظ، ونتفهم أخطاءً كهذه عند النظر إلى طريقة لفظ تلك الكلمات، ويعي المرء خطأه عند التفكير في معنى كلمة «الولاء» التي لا تمت صلةً إلى «الساحرات» أو «غير مرئي».

فكر في ميزة التدوين الصوتي في البريد الإلكتروني؛ إذ أدهشني مدى تطور الذكاء الصنعي في هاتفي وكيفية قراءته الأرقام والرسائل الصوتية التي دوّنها بدقة ملحوظة باستثناء تلك التي تلقيتها الأسبوع الماضي، وورد فيها: «مرحباً هذه رسالةً من أجل ـــــ أدعى ماري، وأتصل من الصراخ على أنفك (yell at your) وحنجرتك، عاودي الاتصال بنا من فضلك [رقم محجوب] وهو الخيار رقم ثلاثة مجدداً أتصل من يال على أنفك (Yale your nose) وحنجرتك ». أعجز عن نسيان عجز تقنية التدوين الصوتي عن كتابة اسمي (إلا في حال وجود خاصية تحيز ثقافي منهجي ضمن نظام الذكاء الصنعي)، ولكن ما معنى عبارتي «الصراخ على أنفك»، و«يال على أنفك»؟ أنصت إلى رسالة ماري الصوتية الأصلية وسمعت بوضوح تام عبارة: «قسم الأذن والأنف والحنجرة في جامعة يال» (Yale Ear Nose)، ولا ينفي فهمي إياها غموضها الكبير الذي نستطيع حله قدر الإمكان اعتماداً على المعالجة التنازلية والمرجعية الهائلة التي نستعملها دون وعي، وقد امتلكت معالجةً تنازليةً تلقائيةً وقويةً جداً بحيث لن أسمع عبارة «الصراخ على أنفك» مهما أعدت سماع إلى التسجيل.

لكن هل يمكن أن يرى الناس شيئاً واحداً في إطارين مختلفين وفقاً إلى اعتقادهم في تلك اللحظة ورغم غياب أي اهتمام في هذا المعتقد؟ طرحت مع طالبتي السابقة جيسيكا مارش هذا السؤال خلال إجراء تجربة. عرضنا على كل مشارك في البداية شريحةً تضم إلى اليسار صورة جرثوم (يبدو مثل قضيب معدني) ضمن عينة من التربة، وإلى جوارها صورة عينة التربة وحدها (مثل جدول من الصور)، وقد صنفت بوضوح إلى وجود الآزوت فيها أو غيابه، وأخبرنا المشاركين أنهم سيرون عدداً من الشرائح المماثلة، ونريدهم أن يعرفوا إن كان نوع من الجراثيم يسبب وجود الآزوت في التربة.

عرضنا على كل مشارك 60 صورةً تظهر إلى يمينها عينةً تربة مختلفة، وضمت أول صورتين في الجدول نوعين من الجراثيم: يمتد أحدها من أعلى الصورة إلى أسفلها، وبدت أخرى مثل قضيب معدني صغير مع مساحة كبيرة أعلاه وأسفله.

رأى المشاركون أولاً، كما في المربعين العلويين في الشكل، مجموعة عينات من التربة اقترن فيها وجود الآزوت مع الجراثيم الطويلة عكس القصيرة التي ترافقت مع غيابه، وازداد احتمال ثباتهم على هذا الرأي بعد رؤية عدد من الصور، وهذا سليم تماماً.



لعبنا خدعتنا الصغيرة عندما بدأ المشاركون يربطون الجراثيم الطويلة مع إنتاج الآزوت، فعرضنا على نصفهم (المجموعة أ) عينات تربة تحوي جراثيم متوسطة الطول وجعلنا طولها مبهماً وعلى الحد الوسط تماماً بين الجراثيم الطويلة والقصيرة، فكان تصنيفها في إحدى الخانتين أمراً صعباً، وأرفقنا معها صورة عينة التربة التي تحوي الآزوت.

رأى أفراد المجموعة (أ) في نهاية التجربة إجمالي 60 صورةً تضم جراثيم طويلةً إلى جوار عينة من التربة تحوي الآزوت، وقصيرةً مع تربة خالية من الآزوت، ومتوسطة الطول مترافقةً مع وجود الآزوت، وطرحنا عليهم سؤالاً مفاجئاً: ما عدد الصور التي ضمت جراثيم طويلةً مترافقةً مع وجود الآزوت في التربة؟ أظهرت 20 صورةً من أصل 60 جراثيم طويلةً بوضوح ممتدةً من أعلى الصورة إلى أسفلها ومترافقةً مع وجود آزوت في التربة، ولكن معظم المشاركين أجابوا أنهم رأوا 28 حالةً وسطياً؛ يعود ذلك إلى بنائهم فرضيةً تقول إن الجراثيم الطويلة تشكل الآزوت في التربة،

وبالتالي فسروا حالات توافر الآزوت جميعها على أنها نتاج جراثيم طويلة حتى بعد رؤيتهم في بعضها جراثيم متوسطة الطول وغامضة الملامح تماماً.

عرضنا الصور على النصف الآخر من المشاركين في التجربة (المجموعة ب) وفق ترتيب مشابه بدءاً من الجراثيم الطويلة (وجود الآزوت) والقصيرة (غياب الآزوت)، وترافقت المتوسطة هذه المرة مع غياب الآزوت من التربة، وطلبنا منهم تقدير عدد الصور التي ترافقت فيها جراثيم قصيرة مع غياب الآزوت، وأجابوا أنها حوالي 29، رغم أن الإجابة الصحيحة 20 صورةً.

رأى المشاركون في كلتا المجموعتين الجراثيم متوسطة الطول ذاتها في القسم الثاني من التجربة، وفسرت المجموعة الأولى أنها «طويلة مترافقة مع الآزوت»، والثانية أنها «قصيرة غير مترافقة مع الآزوت» وفقاً إلى فرضهم القائل إن الجراثيم الطويلة تسبب وجود الآزوت في التربة؛ أي أنهم اعتمدوا وجود الآزوت في التربة مرجعاً من أجل تصنيف الجراثيم الغامضة. أنا متأكدة أن أياً من المشاركين لم يهتموا بشأن هذا الاعتقاد، ليس وكأنهم سيربحون المال من عدد الجراثيم الطويلة أو القصيرة التي يرونها أكثر، فضلاً عن أنهم غير مجبرين على احتساب متوسطة الطول أساساً، بل يجب تجاهلها لأنها محل شك، ولكنهم صنفوها تلقائياً ضمن خانة «طويلة» أو «قصيرة» نظراً ذلك يلائم نظرتهم الشاملة.

وليس ذلك فقط، بل بدأوا يرونها وفق تصنيفهم الخاص؛ إذ عرضنا عليهم في نهاية التجربة صور أنواع الجراثيم الثلاثة وطلبنا منهم مقارنة متوسطة الطول منها مع الطويلة والقصيرة، فأجاب أفراد المجموعة (أ) أنها تشبه الطويلة والعكس بالنسبة إلى المجموعة (ب). تعمل المعالجة التنازلية عفوياً وتلقائياً سواء امتلكنا دافعاً من أجل توظيفها أم لا، إذ نحتاج إليها من أجل أن نفهم العالم الذي نستقبل معلوماته عبر حواسنا المختلفة ونضعها ضمن إطار عمل مترابط يسمح أن نتوقع طبيعة بيئتنا ونسيطر عليها، وسنضيع وتستحيل حياتنا فوضى دونها.

فكّر الآن في محسوس بصري بسيط جداً؛ أرى الآن مثلاً بينما أكتب هذه الجملة كلبي يخرج من السرير من دون أن أنظر إليه مباشرةً، ولكن يحتل كل جزء فيزيائي مكاناً من مجالي البصري: الصورة، واللون، والمحيط، والخطوط، والأشكال، وتتغير جميعها باستمرار، من دون أن يؤثر ذلك على إدراكي شيئاً (الكلب) يخرج من شيء آخر (السرير). تخيل الآن أنني رجل آلي يستطيع

معالجة الإشارات الفيزيائية عن طريق آلة تصوير فائقة السرعة، ولكنه يفتقر إلى مبادئ الإدراك الأساسية، فيجهل إمكانية انتماء الأجزاء التي تتحرك معاً إلى شيء واحد.

كما يعجز عن استيعاب مفاهيم مجردة مثل حيوية الأشياء: يرى قدرة الأشياء الساكنة على الحركة وأن رسوميات الحاسوب موجودة في العالم الواقعي. سيعجز الرجل الآلي بناءً على ما سبق عن فهم المشهد مثلي؛ وستكون هذه حالك من دون المعالجة التنازلية، فستعجز عن تمييز الكلاب من أسرتها وتتوقع أن تدب الحياة في أي لحظة ضمن أدواتك وأثاثك.

ماذا يجب أن نفعل؟

تكمن المشكلة في أن المعالجة التنازلية مسؤولةً عن التفسيرات المتحيزة أيضاً التي تسبب بدورها تحيز التأكيد والتعصب وعواقبهما المروعة، ولكن هذه العملية نفسها تعتمد على الإمكانيات التي نوظّفها من أجل فهم العالم؛ وبعبارة أخرى، تمنعنا الحاجة إليها عن إيقافها ببساطة إثر بعض المشكلات. يعد إدراك حتمية التفسيرات المتحيزة في حياتنا الخطوة الأولى على طريق اكتشاف كيفية صد هذه المخاطر.

يصعب تجاوز تحيزات التفكير عندما نعتقد أنها نتاج أناس بله فقط ولا يشبهوننا أبداً، ولكن إدراكنا أنها جزء من المعالجة التنازلية يساعدنا على الاعتراف أننا نميل جميعاً إلى التفسيرات المتحيزة أحياناً حتى عند محاولة تقبل أفكار ليست صادرةً عن عقيدة معينة أو محرفةً على يد إحدى الطوائف الحمقاء. فكّر في الأمر ملياً، إذ قد يحملك على إعادة النظر في معتقداتك في حال أخبرك طفل في الرابعة من العمر أن لون ضوء إشارة المرور الأصفر برتقالي في الحقيقة.

ليست حلول مشكلات الحياة لسوء الحظ سهلة مثل إمعان النظر في لون ضوء إشارة المرور، إذ نحتاج إصلاحاً هائلاً في حال اعتناقنا مبادئ خاطئةً عن أنفسنا، مثل إيماننا في فشلنا واليأس من مستقبلنا رغم أن الأمر ليس كذلك أبداً. سنتابع مع هذا المثال؛ يشك الجميع في قدراتهم أحياناً ولكن يقضي آخرون أوقاتاً عصيبةً يفكرون في ذلك حتى تستحيل الشكوك جزءاً من تكوينهم الفكري، فيفسرون حينها ما يصادفونه بناءً على تلك المبادئ المعيبة، ويزيد ذلك من ثباتها، فيستحيل تحررهم من هذه الشكوك اعتماداً على أنفسهم.

يستعمل الأطباء النفسيون تقنيةً تدعى العلاج السلوكي الإدراكي، والتي صممت تحديداً من أجل تقليل التحيز في أساليب التفكير السلبية المتأصلة في المرء. تبدو غريبةً حاجتنا إلى تعلم طرق تفكير أفضل (ودفعنا المال من أجل ذلك إن عجز الضمان الصحي عن تغطيتها)، ولكننا نقدم عليها، وإليك طريقةً من أجل فهم ذلك: تخيل أنك في مقصف، وتود تناول شيء ما، ستلجأ في هذه الحال إلى قائمة الطعام، وتختار أطباقاً، وتتجنب أخرى، ولا تلقي كل شيء في فمك مباشرةً مثل باك مان، وهذه حال الأفكار التي تعصف في دماغنا، ويجب علينا اختيار أيها نريد وتجنب الأخرى. نحتاج أيضاً إلى مرشد يوغا أو مدرب شخصي في النادي الرياضي من أجل تعليمنا آليات التدريب وتشجيعنا على الاستمرار في ممارستها. لقد أظهر العلاج السلوكي الإدراكي فعاليةً كبيرةً، ولكن فعاليته لن تظهر من الجلسة الأولى إذ يحتاج وقتاً كي يعمل، ويشبه ذلك الاعتياد على مرشد اليوغا أو المدرب الشخصي؛ يتطلب الأمر أسابيع من الجلسات العلاجية إضافةً إلى تطبيق المرء المهارات التي يتعلمها في حياته اليومية – ويعد ذلك مثالاً آخر حول صعوبة صد التفسيرات المتحيزة.

دعونا نتبادل الأماكن الآن، ونرى ماذا ستفعل حيال تفسيرات أحدهم المتحيزة التي تعارض أفكارك ويصعب عليك احتمالها؟ نذكر مجدداً أن تحيزات كهذه تشكّل جزءاً من إدراك الفرد، ويساعد فهم ما سبق على تقبل الناس الذين تختلف أفكارهم عنا، إذ لا يود الجميع إيذاءنا دوماً، ولا يتجاوز الأمر أحياناً امتلاكهم رأياً خاص حول المشكلة، لذلك لا يجب أن نحاول الدفاع عن أنفسنا دوماً، حيث يسهل أحياناً التركيز على حل المشكلات الناجمة عن اختلاف وجهات النظر بدلاً من محاولة تغيير وجهات النظر نفسها.

سنوضح ذلك في مثال السيد غرين الذي يحب تشذيب العشب أمام منزله، في حين يرى جاره السيد براون في الأعشاب المقلمة خطراً لأنها تحتاج إلى مواد كيميائية خطيرة وإسرافاً في المياه. يجد السيد غرين أن حديقة السيد براون قبيحة جداً، ومؤذية، وكريهة، ومليئة بالأعشاب الضارة، في حين يجدها السيد براون جميلةً وتضم تشكيلةً متنوعةً من الأزهار البرية. حدث جدال مشابه في رواية غاتسبي العظيم، حيث أرسل غاتسبي بستانييه من أجل تقليم عشب حديقة جاره، ولكن ستقف مبادئ السيد براون الفلسفية في وجه هذا الحل حتى لو تمكن السيد غرين من تحمل تكاليف ذلك، وبالتالي يمكنه زرع بعض الشجيرات من أجل حجب منظر حديقته عن السيد براون بدلاً من جداله بشأن كونها لائقةً أم لا، ويحول بذلك شغفه مجدداً إلى الاعتناء بها.

في هذا الفصل، وجدنا أن الأضرار التي تسببها التفسيرات المتحيزة تتجاوز مستوى منظر قبيح في الحي؛ قد يغدو التعصب تجاه مجموعات معينة مسألة حياة أو موت، فماذا يجب أن نفعل في ظل امتلاك الآخرين أفكاراً تسيء إلينا؟ نعلم تماماً صعوبة تغيير رأي أحدهم، وقد تعلم معظمنا تجنب الحديث في السياسة على مائدة عيد الشكر إن أردنا الحفاظ على بعض أفراد الأسرة إلى جوارنا.

يؤكد ذلك حاجتنا أحياناً إلى سياسات وقوانين عامة؛ يصعب جداً إقناع شخص أن يتلقى لقاح كوفيد – 19 في ظل إيمانه أن اللقاح مؤذ. تملك إحدى أصدقاء صديقة صديقتي إجازة دكتوراه في علم الأحياء، ووضعت نظريةً مفصلةً خاطئةً تماماً حول الضرر الدائم الذي يصيب جيناتنا بعد تلقي اللقاح المؤلف من الحمض النووي الريبي المرسال mRNA لفيروس كوفيد – 19، ولكن تلقت ابنتها اللقاح في نهاية المطاف إثر اشتراط كليتها ذلك من أجل عودتها إلى الحرم الجامعي. يعد هذا مثالاً عن كيفية حماية الصحة العامة بعد إجراء تغيير على المستوى الكلي رغم تباين آراء الناس بشدة. يشبه ذلك حركة تكافؤ فرص العمل عام 1972 التي استهدفت التمييز بناءً على العرق، والدين، واللون، والجنس، والجنسية. لا نحتاج أن نؤكد على حاجتنا إلى تعليم الناس مواجهة تعصبهم، وتقليل تحيزهم قدر الإمكان رغم كونه راسخاً أحياناً وغير قابل للتبديل فور تشكله وخاصةً إن كان حول صحة المرء، أو سلامته، أو مبادئه الشخصية. ما يزيد الأمر سوءاً هو عودة معظم أشكال التعصب إلى أصول عامة لها علاقة بالتاريخ، والثقافة، والأمور الاقتصادية والسياسية. تجلب التغييرات في المستوى الشامل تحدياتها الخاصة؛ مثل كونها في يد أناس يميلون إلى التحيز في تفسيراتهم أيضاً، وهي من المشكلات الشائعة في هذا المجال.

مع ذلك، يكون السبيل الوحيد أحياناً في مواجهة أحد الأنظمة عن طريق خلق نظام جديد واضح وعادل ومصمم عالمياً من أجل حماية الصالح العام.

7

مخاطر قبول وجهات النظر

لماذا لا يدرك الآخرون دوماً الأمور الواضحة أمامنا؟

حضرت رفقة زوجي وزوجين آخرين حفل عشاء يعرف عن مضيفيها ابتكار ألعاب ذكاء من أجل ضيوفهم، وانتظرتنا لعبة تذوق النبيذ حينها؛ إذ قدموا أربع كؤوس إلى كل زوج وعليها الأحرف (أ، ب، ج، د) وتحوي أنواعاً مختلفةً من النبيذ الأحمر، ويجب أن يتذوقها أحد الزوجين ويكتب وصف الطعم لكل منها على بطاقة لا تحمل شيئاً يشير إلى الكؤوس، ثم يذوق الزوج الآخر النبيذ ويحاول ربط كل كأس مع أحد أوصاف شريكه.

كان أحد الأزواج ذواقي نبيذ خبيرين وشرهين، إذ امتلكا سرداب نبيذ ضخماً، وزارا الخمارات حول العالم. تذوق الزوج النبيذ ووصفه مستخدماً لغةً غريبةً يألفها خبراء النبيذ: متوسط القوام – نسبة كحول متوسطة، ومحفوظ في أوعية من خشب البلوط، ولاذع – قليل نكهة الفاكهة، وعشبي. لقد أخافتني حقاً قراءة الزوجة الوصف عالياً، ولكنها عجزت عن مطابقة وصف زوجها إلا واحداً، لقد كانت لعبةً صعبةً.

تألف الزوج الثاني من أستاذ وأستاذة في اللغة الإنكليزية، وألف الزوج بضعة أبيات شعريةً من أجل كل كأس، فشبه أحدها بالوادي الذي نظرا إليه من حجرة إقامتهما خلال الاحتفال في عشية أحد أعياد رأس السنة، وآخر مع الفرحة التي تملكتهما بعد تجاوزهما إحدى المحن. لقد أدهشتنا

قدّرته على كتابة أبيات رائعة خلال لحظات، ناهيك عن صوت زوجته الجميل المنغم في قراءتها، ولكنها عجزت عن مطابقة أي وصف من أوصافه.

مضى على زواجي من زوجي خمسة عشر عاماً تقريباً، وكلانا أستاذ في علم النفس. يسألنا الناس عادةً إن كنا نستطيع قراءة عقول الناس، وبالطبع ننفي ذلك، ولكن تعلمنا من مجالنا كيف تزيد ثقة الناس في أنفسهم عندما يتعلق الأمر بقراءة أفكارهم، فلا يأبهون حيال أفكار الآخرين، ولكن زوجي يعرف خصالي جيداً، وخاصةً جهلي أي شيء حيال النبيذ، والأسوأ من ذلك كرهي النبيذ الأحمر. أملك حاسة ذوق طبيعية، ولكن تسعدني زجاجة رخيصة من النبيذ الأبيض وكأنها خمر غالي الثمن.

استغرق زوجي أقل من دقيقة من أجل ملء الأوراق، وابتسمت عندما قرأتها، وطابقت الأربعة بشكل صحيح؛ وقد كتب عليها: «الأكثر حلاوةً، وثاني أكثر حلاوةً، والثالث، والأقل حلاوةً».

ما مدى سوئنا في التواصل؟

نحن نتواصل مع الناس طوال الوقت خلال تعبيرنا عن أفكارنا الجديدة ومشاعرنا أو كتابتها، كما نصغي ونقرأ ما يحاولون إخبارنا إياه، وما زلنا رغم كل ذلك نجهل صعوبة التواصل. استاء الأزواج الآخرون في حفل العشاء بعد انتهاء لعبة تذوق النبيذ، وعجزوا عن فهم كيف فشل شركاؤهم في فهم وصفهم الدقيق، وعزا ذواقا النبيذ خسارتهما إلى عدم منح النبيذ الوقت الكافي في الهواء الطلق فحسب وليس لأي سبب آخر. لسوء الحظ، ينتشر سوء التواصل بين أشخاص نعرفهم بما لا يمكننا تصوره. سأعرض في البداية دراستين تظهران بقوة مدى سوئنا في التواصل.

يمكن أن ننطلق من وسائل التواصل المكتوبة مثل الرسائل الإلكترونية والنصية؛ إذ نستعمل الأخيرة من أجل إطلاع أفراد عائلتنا وأصدقائنا على آخر المستجدات، وطرح الأسئلة، أو المزاح قليلاً، ويوظف معظمنا السخرية فيها كثيراً كقولنا: «لقد أحزنني أن أفوت لم الشمل»، أو «لقد فعلها رئيسي في العمل مجدداً». نعتقد عند استخدامنا السخرية أن الطرف المستقبل يفهمها، وكذلك عندما نتلقى رسالةً إذ نجد أنفسنا ماهرين في إدراك السخرية، ولكن هل هذا صحيح حقاً؟

اختبر الباحثون في إحدى الدراستين قدرة المشاركين على تحديد السخرية في جمل كتبها أصدقاؤهم، وانقسمت المجموعة إلى أزواج يرسل فيها أحدهم إلى شريكه رسالةً إلكترونيةً تتضمن عدداً من الرسائل المؤلفة من جملة واحدة، وتتنوع مواضيعها بين السخرية والجد، وقد تيقن المرسلون أن شركاءهم سيميزون بينها؛ فهم في نهاية المطاف أصدقاء ويعلم كل منهم إن كان الآخر يمتلك روحاً مرحةً أم لا، كما تيقن مستقبلو الرسائل من صحة أحكامهم. ولكن اتضح بعد حساب النتائج أن دقة التمييز بالكاد وصلت إلى المستوى المتوقع، حيث بلغت 50 بالمئة، ويشبه ذلك تخمينك نتيجة رمي قطعة نقدية. يخيفني التفكير في إساءة الناس فهم نصف النكات التي نرسلها على تويتر، أو في الرسائل النصية أو الإلكترونية وأخذها على محمل الجد، والعكس صحيح.

لا تحتاج إلى الهلع حيال كل الأمور الساخرة التي قلتها في حياتك؛ إذ نحصل على هذه النتيجة عند تلقي النصوص المكتوبة فقط، ويفهم الناس مقصدنا الساخر أو الجدي عند سماعها صوتياً، ويعود ذلك إلى استعمال المتحدثين – الإنكليزيين على الأقل – نبرةً ساخرةً مميزة تتطاول فيها المقاطع الصوتية وترتفع حدة الصوت، ويدرك معظم الناس الهدف منها. لعل هذه المعلومة ستحسن من شعورك.

يمكنك الآن أن تهلع قليلاً فقط، إذ وجدت دراسة أخرى حدوث مشكلات في حالات كثيرة تتضمن استعمال أصواتنا ومحاولة مطابقة نبرتها مع مقصدنا. استعملت هذه الدراسة جملاً مبهمةً نستخدمها في حياتنا اليومية مثل: «هل تعجبك بذلتي الجديدة؟»، ويحمل السؤال السابق من شريكتك أو صديقتك أكثر من معنى؛ لعلها قلقة من كون البذلة سيئة، أو تعتقد أنها رائعة وتترقب إطراءك، أو أزعجها عدم ملاحظتك إياها. في الحقيقة ستجد غموضاً في معظم التعبيرات التي نستخدمها عند التفكير فيها مثل: «دعني وشأني من فضلك»، قد تعني «أنا مشغولة»، أو «أنا غاضبة منك». وقد يتضمن هذا السؤال البسيط «كيف وجدت السلطة؟» أسئلةً أخرى مثل: «أليست السلطة سيئةً؟»، أو «لماذا لم تمدح السلطة التي أعددتها؟»، أو قد يكون سؤالاً حرفياً حول جودة السلطة، ولا توجد نبرة متفق عليها من أجل هذه المعاني المختلفة على عكس السخرية.

قسَّم الباحثون المشاركين في الدراسة الثانية إلى ثنائيات، وأعطوا فرداً من كل زوج مجموعةً من الجمل تشبه ما ذكرته سابقاً، وطلبوا منهم قول هذه الجمل في إطار معنى محدد يجب

أن يخمنه المستمعون من بين أربعة تفسيرات ممكنة، وكان الثنائيات إما غرباء التقوا في المختبر، أو أصدقاءً، أو زوجين مضى على زواجهما 14.4 عام وسطياً.

تيقن المتحدثون من فهم شريكهم مقصدهم، كما في الدراسة حول السخرية، وزادت ثقتهم طبعاً عندما كان المستمع صديقاً أو زوجاً، ولكن اتضح غياب أي فرق بين الأقرباء أو الغرباء في اكتشاف معنى الرسائل، وتجاوزت نسبة الإجابات الصحيحة المعدل الوسطي قليلاً فقط؛ نجد أن شريكك قد يسيء فهم نبرة صوتك حتى بعد 14 عاماً من الزواج، ويخطئ في فهم معاني نصف جملك المشبوهة تقريباً.

لعنة المعرفة

ما من شك في أننا نرغب في فهم أصدقائنا وأفراد أسرتنا، وأن يفهمنا الجميع أيضاً؛ إذاً لماذا يسيء الناس فهم بعضهم؟ نفسر المعلومات التي نتلقاها في ضوء معرفتنا السابقة (كما أسلفنا في الفصل 6)، ويحدث ذلك تلقائياً من دون وعي، فنعتقد أن الآخرين يرون الأمور مثلنا أيضاً، ويشمل ذلك الأشخاص الذين يجهلون ما نعلم حتى. أظهرت الدراسات التحيز الأناني عن طريق إجراء تجارب على الأطفال الصغار؛ وكان سؤال التجربة كالتالي:

تملك سالي حصى، ووضعتها في السلة، وخرجت في نزهة.
أخرجت آني الحصى من السلة ووضعتها في الصندوق إلى جوار السلة.

عادت سالي إلى المنزل وأرادت اللعب بالحصى.

أين ستبحث سالي عن الحصى.

ستبحث عنها في السلة طبعاً، وليس في الصندوق، ولكن سيجيب الأطفال تحت سن الرابعة أنها ستبحث في الصندوق لأنهم يدركون وجود الحصى هناك، ويصعب عليهم التفكير في امتلاك الآخرين معتقدات خاطئة مختلفة عن الواقع الذي يعرفونه. يعني مصطلح «نظرية العقل» إلى استنتاج ما يدور في ذهن الآخرين.

لعلك تبرئ البالغين من الأخطاء السخيفة التي يرتكبها الأطفال، ولكن أظهرت دراسات لاحقة معاناة طلاب الجامعات من الصعوبات ذاتها، فقد طرحت إحدى الدراسات الأحجية التالية:

تعزف فتاة اسمها فيكي على الكمان في غرفة تحوي أربعة صناديق مختلفة الألوان، ووضعت كمانها بعد انتهائها في الصندوق الأزرق، وخرجت من الغرفة، ثم دخل دينيس في غيابها، ووضع الكمان في صندوق أخرى. أخبر الباحثون نصف المشاركين حينها (مجموعة المعرفة) أن دينيس وضع الكمان في الصندوق الأحمر، ولم يخبروا النصف الآخر شيئاً (مجموعة الجهل)، وعلمت المجموعتان أن دينيس أعاد ترتيب الصناديق، وبدّل موقع الصندوقين الأزرق والأحمر، وطلب من المشاركين في النهاية تقدير احتمال بحث فيكي في كل من الصناديق عن كمانها بعد عودتها إلى الغرفة، والصحيح أنها ستبحث في الصندوق الأزرق طبعاً، ولكن عجز أفراد مجموعة المعرفة عن تجاهل حقيقة وجود الكمان في الصندوق الأحمر؛ فكانت نسبة اختيارهم الصندوق الأحمر أكثر منها في مجموعة الجهل، وهذه هي لعنة المعرفة؛ إذ يشق عليك تبني منظور شخص يجهل المعلومة التي تعرفها حتى لو كنت بالغاً.

لقد عانى من يلعب لعبة كلمة ورسمة من لعنة المعرفة بالتأكيد؛ تقوم هذه اللعبة على سحب أحدهم بطاقةً تحوي جملةً أو كلمةً ويجب أن يرسم شيئاً يعتمده اللاعبون الآخرون من أجل تخمين الجملة، رسم أحد الأشخاص مثلاً رأس شخص ذو شعر طويل وثديين، رفقة أربعة يشبهونه؛ يتضح أنهن فتيات نظراً إلى الأثداء، ولكن ما معنى ذلك؟ انتهى الوقت وعجز الجميع عن الإجابة، فصرخ الشخص الذي سحب البطاقة على رفاقه: «كيف عجزتم عن ذلك والإجابة أمام أعينكم؟ إنها رواية نساء صغيرات – ليتل ومن، أربع فتيات رفقة والدتهن».

ادعت واحدة من اللاعبين أنها أكثر مهارةً في الرسم فسحبت البطاقة التالية، ورسمت وجه أسد. صاح أحد رفاقها: «إنه أسد»، ولكنها لم تكن الإجابة الصحيحة، وطلبوا منها إضافة شيء آخر، ولكنها استمرت في الإشارة إلى وجه الأسد دقيق التفاصيل على أنه كاف من أجل اللغز. قال أحدهم: «ماني!»، ولكن لا، وأشارت مجدداً إلى رسمتها ونقرت قلمها على الورقة حتى ثقبتها، ولم يكتشف أحد الحل؛ يعد ما سبق مثالاً على الخيبة التي ترافق لعنة المعرفة (إن الإجابة الصحيحة فيلم تاريخ نارنيا – كرونيكلز أوف نارنيا).

يجب أن تكون لعبة كلمة ورسمة تنافسية، فهي لعبة في نهاية المطاف، وما يزيد الصعوبة هو أن الرسم ليس حرفة الجميع. سأذكر دراسةً شهيرةً لا تتطلب أي مهارات، ويستطيع أي شخص تجربتها في المنزل أو أي مكان رفقة شخص يملك بعضاً من الوقت. طلب الباحثون من المشاركين

اختيار أغنية مشهورة يمكن أن يعرفها أي شريك عشوائي قد يقعون معه، فاختارت إحدى المشاركات التي تدعى ماري مثلاً أغنية «ماري تملك حملاً صغيراً – ماري هاد ليتل لامب»، وكان عليها قرع إيقاع الأغنية وعلى شريكها معرفتها.

تستطيع تجربة ذلك، وستشعر أن الجميع سيخمنها بشكل صحيح، أليس كذلك؟ لقد اعتقد المشاركون في التجربة الأصلية أن 50 بالمئة من المستمعين فقط سيعرفون الأغنية، إذ بدا الأمر سهلاً لأنهم يعلمون ما هي مسبقاً، ولكن خمن المستمعون 3 من أصل 120 أغنيةً فقط بشكل صحيح؛ ويأتي هذا التباين من معرفة الطرف الأول الأغنية مسبقاً، فيوهمهم ذلك أن أي شخص سيعرفها.

اطلب من شريكك اختيار أغنية وتمثيل إيقاعها كي تدرك إحساس الطرف الآخر. تعد أغنية كوين «سنعزف الروك – وي ويل روك يو» واحدةً من أشيع الإجابات الخاطئة لأنها تبدأ قرعاً من دون لحن، ويمكن أن تبدو أغنية «عيد ميلاد سعيد» مثل أغاني الروك الصاخبة أيضاً.

تزيد لعنة المعرفة ثقتنا في شفافية الرسالة التي ننقلها. قد يرتكب القارع مثلاً خطأً صغيراً في الإيقاع، والذي قد يشتت المستمع تماماً، ولكن لا يجد الأول ضيراً في قرع جملة قبل سبع ثوان من وقتها ، ويفترض أن شريكه يسمع موسيقى الأغنية التي يعزفها في رأسه، كما في لعبة كلمة ورسمة تماماً، إذ عجزت الفنانة عن رسم شيء أوضح من وجه الأسد من أجل تمثيل صورة أصلان – الأسد في الفيلم – التي تخيلتها على غلاف كتاب تاريخ نارنيا.

في هذا الفصل، ذكرت لعبة تذوق النبيذ التي توضح لعنة المعرفة أيضاً؛ إذ شكل نقص ثقتي وزوجي في أنفسنا ورقتنا الرابحة، فزوجي يعلم كل العلم جهلي أي شيء يخص النبيذ، فاختار استعمال ما يمكن تسميته معجم جهلة النبيذ، وتبين أنها الخطة المثالية. ليست سعة علم المرء ضروريةً كي يكون معلماً أو مدرباً ناجحاً، ويعود ذلك إلى لعنة المعرفة. لقد سمعت شكاوى من طلاب جامعيين حول محاضر حائز على جائزة نوبل وهذا إنجاز مدهش، ولكن شرحه غامض تماماً، ومن ناحية أخرى، تعلمت إحدى طالباتي السابقات عزف الكمان على يد قائد فرقة موسيقية حائز على عدد من جوائز غرامي، فسألتها عن جودته في التعليم، فأجابتني بلباقة: «لقد صُنع الكمان من أجله».

نسيان أخذ وجهات النظر
الأخرى في الاعتبار

تعود معظم مشاكلنا في التواصل إلى تجاهلنا وجهة نظر الطرف الآخر، وأقصد بذلك بعض المواقف التي تنافي العقل تماماً، والتي نعلم فيها ما يعرفه الطرف الآخر، ويراه، ويحبه، ويخالف ذلك الأمثلة التي ذكرتها سابقاً والتي يجهل فيها الفرد تماماً ما يدور في ذهن الطرف الآخر. إضافةً إلى ذلك، يجب أن نأخذ في عين الاعتبار اعتماد أفعالنا على أفكار الطرف الآخر في الحالات التي سأناقشها تالياً، والتي يمكن أن ننسى فيها التفكير في رأيه.

تعد مفارقة إشارة الحالة مثالاً على هذه الظاهرة. طلب الباحثون من المشاركين في هذه الدراسة التفكير في القصة التالية:

تخيّل أنك انتقلت إلى مدينة دينفر، وستذهب إلى حدث اجتماعي في إحدى الحانات وسط المدينة، وأنت متشوق من أجل اكتساب أصدقاء جدد مقربين، واحترت في اختيارك الساعة التي ستضعها حول معصمك؛ ساعة اليد المصممة وفق الطلب باهظة الثمن، أم الأخرى فعادية رخيصة الثمن؟ وتناسب كلتاهما ملابسك. كم سيرغب الناس في مصادقتك إن وضعت ساعةً باهظة الثمن؟ وماذا عن الأخرى؟

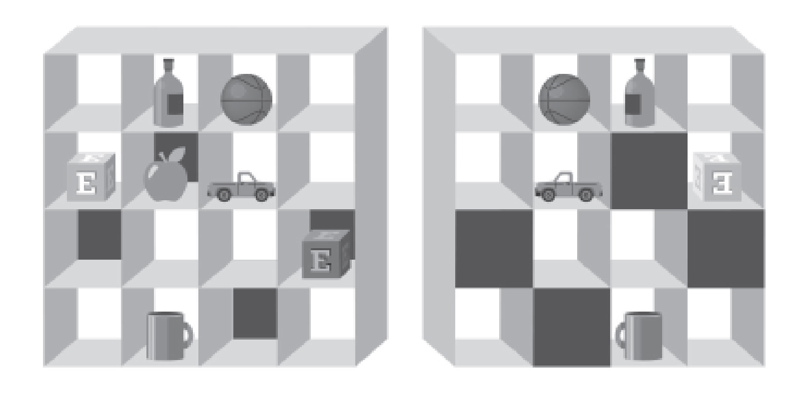
يجعلك اختيار الساعة باهظة الثمن في صف معظم المشاركين في الدراسة، وكانت النتائج نفسها عند تخييرهم بين قميص من والمارت أم ساكس فيفث أفينو، أو سيارة غولف من بي إم دبليو أم فولكس فاغن، أو معطف من كندا غوس أم كولومبيا. يطمح الإنسان أن يرسل إلى الناس إشارات تعبر عن مستواه الرفيع مثل الطاووس الذي ينفش ريشه، وذلك عن طريق عرض مقتنياته الثمينة مثل حقيبة يد مطبوع عليها اسم برادا، أو ساعة رولكس تحمل شعار التاج الشهير، أو سيارة فيراري حمراء ذات الأبواب التي تفتح إلى أعلى مثل أجنحة الصقر.

يكمن التناقض في نتيجة مجموعة أخرى من المشاركين المختارين من شريحة المجموعة الأولى ذاتها (ولذلك يشتركون على الأرجح في أذواقهم وقيمهم)، وقد انتقوا عشوائياً من أجل الإجابة عن سؤال مختلف: أي شخص من السابقين ستودون الحديث إليه أكثر؟ وخالفت الإجابات نظيرتها في المجموعة الأولى تماماً؛ إذ فضلوا شخصاً يضع ساعةً عاديةً وليس ساعة رولكس،

ويرتدي سترةً من والمارت وليس من ساكس فيفث أفينو، والذي يقود سيارة غولف من فوكس فاغن وليس بي إم دبليو.

قد نقع في فخ الأنانية خلال اختيارنا الملابس التي تعجب أصدقاء محددين، فتغرينا كي نرسل إشارات تدل على مستوانا الرفيع، وينتهي الأمر بانتقائنا الخيار الخاطئ. ولكن كيف ستشعر في حال صادفت صديقاً جديداً محتملاً يدخل من باب الحانة يضع ساعةً من تاغ هيور أو يرتدي قميصاً صيفياً أسود مطبوع عليه اسم غوتشي ذهبي اللون؟ يساعدنا التفكير وإن للحظة في وجهة نظر الطرف الآخر على اختيار الساعة المناسبة، إذ لا يجب إهمال ذلك أبداً وخاصةً إن أردت إبهار أحدهم، حيث ينبغي أن تضع رأيه في عين الاعتبار.

تظهر الدراسة التالية أيضاً نسيان أخذ وجهة نظر الناس في عين الاعتبار رغم إمكانية ذلك، وتقترح ارتباط هذا الأمر مع بيئة المرء الثقافية التي ترعرع فيها. ضمت الدراسة طلاباً جامعيين من جامعة شيكاغو، وأخبرهم الباحثون أنهم سيلعبون لعبةً في التواصل، فجلس كل منهم مقابل باحث يلعب دور «المدير»، وبينهما إطار خشبي يمتد على نصف متر مربع وارتفاعه عشرة سنتمترات تقريباً، واحتوى داخله أربعة صفوف في كل منها أربع خانات متطابقة كما في الشكل التالي، وقد ضم بعضها أشياء صغيرةً مثل تفاحة أو فنجان أو قطعة خشبية. اقتصرت مهمة المشاركين على نقل الأشياء بين الخلايا وفقاً لتعليمات المديرين مثل: «حرك الزجاجة خانةً إلى يسارك»، فيبحث المشارك عن الزجاجة ويحركها إلى اليسار وذلك تحت نظر المشارك والمدير معاً.



ملاحظة: إن منظور المشارك إلى اليسار ومنظور المدير إلى اليمين.

قال المدير بعد التدريب بضع مرات: «حرك القطعة الخشبية خانةً إلى الأعلى». احتوى الإطار تفاحةً واحدةً وزجاجةً واحدةً، فلا حيرة في تنفيذ أمر يخصهما؛ ولكن توجد قطعتان خشبيتان كما الشكل إلى اليسار، أو قطعة واحدة عملياً، نظراً إلى كون الثانية التي في الصف الثالث من الأعلى خارج مجال بصر المدير (كما يظهر إلى يمين الشكل). تيقن المشاركون من كون الخانة محجوبةً؛ إذ لعبوا دور المدير أيضاً خلال جولات الإحماء، ويعلمون كيف يبدو الإطار من الطرف الآخر. لقد وجب على المشاركين واستناداً إلى هذه الحقائق معرفة القطعة المنشودة مباشرةً والقابعة في الصف الثاني من الأعلى، إذ تلك الوحيدة التي يمكن أن يراها المدير.

قاس الباحثون الزمن الذي استغرقه المشاركون من أجل إكمال مهامهم في كل جولة، وقارنوا زمن الاستجابة عند وجود قطعة الاختبار (تلك في الخانة المحجوبة) مع نظيره في غيابها، وتبيّن أن المشاركين احتاجوا 130 ثانيةً إضافيةً من أجل تحريك القطعة الصحيحة في وجود قطعة الاختبار مع أن الإجابة واضحةً تماماً. وإضافةً إلى ذلك، فقد سأل ثلثا الطلاب تقريباً ومن دون خجل: «أية قطعة تقصد؟»، وأكثر من مرة أحياناً. وقد نسي بعض المشاركين منظور المدير إلى الإطار وحركوا القطعة في الخلية المحجوبة عن بصره.

وقد أثار اهتمامي حدوث هذه الحيرة في صفوف متحدثي الإنكليزية الأصليين؛ إذ اختبر الباحثون طلاب جامعة شيكاغو الصينين والذين مضى على وجودهم في الولايات المتحدة أقل من 10 أشهر، وأخضعوهم إلى الاختبار ذاته في لغة الماندرين، وتطابقت أزمنة استجابتهم كلها سواء في وجود قطعة الاختبار أو غيابها، أي أنهم تجاهلوا تماماً الأشياء المحجوبة عن ناظري المدير، وتصرفوا وكأنهم يستخدمون عينيه، وقد سأل طالب صيني واحد: «أية قطعة تقصد؟». أعتقد أن إدراكهم ما يطلبونه قد أحرجهم.

سيبدو الاختلاف الثقافي سبباً منطقياً بالنسبة إلى أولئك الذين يعرفون الفرق بين المجتمعات التي تتبع الفردية وتلك الجماعية مثل كوريا الجنوبية، واليابان، والهند، والصين؛ إذ طور الناس في هذه الثقافات انتماءً قوياً، ويتذكرون دوماً واجباتهم ومسؤولياتهم تجاه الجماعة، إضافةً إلى انتباههم المستمر إلى القيم الاجتماعية.

سأعطيك مثالاً بسيطاً عن طلب الوجبات في مطعم أمريكي؛ يطلب كل شخص طبقه الخاص، ويميل الأفراد إلى تجنب طلب الطبق ذاته الذي طلبه شخص آخر، فإن طلب الشخص

الأول الوجبة التي يريدها وسأل الشخص التالي بشأن ما يرغب في تناوله فسيجيبه: «إن كنت ستتناول هذا الطبق، فسأطلب ذاك بدلاً منه»، وقد تحرجه رغبته في تناول الطبق ذاته، ويعتذر عن تقليده الآخرين، ويسود العكس في كوريا والصين؛ إذ من المعروف تناول الناس المقبلات ذاتها، وإن طلب شخص أكبر سناً أو رتبةً مثل طبق شخص يريد تناول وجبة خفيفة كالعشاء، فيميل الجميع إلى طلب الطبق نفسه.

يقدر أفراد المجتمعات الجماعية الإخلاص والامتثال إلى الجماعة حتى وإن احتاج الأمر أحياناً التخلي عن الخصوصية والحقوق الفردية. التزم شعب جنوب كوريا كاملاً تقريباً تعليمات الحكومة خلال الوباء، فوضعوا الأقنعة الواقية وأوقفوا أعمالهم. استمر قادة إحدى المجموعات الدينية في عقد اجتماعات مغلقة وأطلق فاشيةً بذلك، فظهر على التلفاز الوطني ساجداً على الأرض طالباً المغفرة. طبق نظام إجباري يعتمد على رمز كيو أر – QR من أجل تسجيل الدخول إلى المتاجر، والمطاعم، والنوادي الليلية، وغرف الكاريوكي؛ يرسل هذا النظام تنبيها إلى زوار الأماكن التي كشفت فيها بعض حالات كوفيد – 19 ويخبرهم بوجوب إجرائهم مسحةً تشخيصيةً. نعجز عن تخيل هذا المستوى من الالتزام في مجتمع فردي مثل الولايات المتحدة.

يتطلب التأقلم في هذه المجتمعات الجماعية وعياً مستمراً حيال أسلوب تفكير الآخرين ومعتقداتهم حول أنفسهم، وتبدأ التنشئة الاجتماعية على طاعة هذه القيم في عمر باكر جداً، ويتوج هذا التدريب المستمر على قراءة أفكار الناس في خبرة أفراد المجتمعات الجماعية الكبيرة في أدراك وجهة نظر الآخرين إلى درجة كونها فعلاً انعكاسياً.

ما الحل؟

كيف نطور قدراتنا على فهم الآخرين ونواياهم، أو معتقداتهم ومشاعرهم؟ تشير أفضلية أفراد المجتمعات الجماعية في ذلك إلى إمكانية تعليم هذه المهارات وتعلمها، ولكن نعجز عن الانتقال إلى مجتمع جماعي أو إرسال أطفالنا كي يعيشوا بضع سنوات هناك فقط من أجل تحسين قدرتهم على قراءة أفكار الآخرين ومشاعرهم. قد يشك البعض في مساوئ تعتري فرط الاهتمام بشأن أفكار الآخرين؛ يجد أفراد المجتمع الفردي غرابةً بل شذوذاً أحياناً في هذا الدافع الداخلي الذي يحمل أفراد المجتمعات الجماعية أن يطلبوا الطبق نفسه في المطاعم. توجد قواسم مشتركة بين

معرفة الآخرين تفاصيلنا باستمرار حتى خلال حالة طوارئ صحية عامة وبين رواية 1948 التي كتبها جورج أورويل.

أظهرت بعض الدراسات أيضاً علاقةً بين التفكير الزائد في آراء الآخرين وحدوث مشكلات نفسية خطيرة، وأبسطها مقابلة المتنمرين سواء في الحياة الواقعية أو عبر الإنترنت، فنجد وجوب تجنبنا تجاوز الحد الأدنى الضروري في محاولة فهم أفكار الآخرين كي نحصل على علاقات اجتماعية طبيعية.

سبق لي أن ذكرت الصعوبة التي تواجه الأطفال تحت سن الرابعة في فهم امتلاك الآخرين معتقدات خاطئة مختلفة عن الواقع الذي يعرفونه، وسنبدأ الآن في حل بعض مشكلاتهم. وجدت إحدى الدراسات إمكانية تعليم الأطفال في هذه الفئة العمرية تلك المعتقدات الخاطئة خلال أقل من أسبوعين، وما يثير الاهتمام في هذه الدراسة مساعدتها إياهم على الكذب؛ إذ يتطلب الكذب فهم هذا المبدأ البسيط: «قد يجهل الآخرون الحقيقة رغم معرفتك إياها»، فيعجز الأطفال عن الكذب عندما لا يفهمون غياها.

علم باحثو التجربة الأطفال في سن الثالثة تلك اللعبة التي يخبؤون فيها قطعة حلوى تحت أحد كوبين، ويحصل الطفل عليها في حال خمن مكانها الصحيح، ثم طلبوا من الأطفال تخبئة الحلوى ففعلوا ذلك، فسألهم الباحثون عن مكانها، وأشاروا إلى الكوب الصحيح رغم معرفتهم أنهم سيحصلون على الحلوى في حال أخطأ الباحث الإجابة، ولكن اعتقدوا أنه يعرف مكانها مسبقاً، إذ عجزوا عن التفكير في إمكانية وجود خطأ في معلومات الباحثين، فمنحوهم الإجابة الصحيحة دوماً.

أجرى الباحثون هذه اللعبة من أجل ضمان عجز الأطفال في دراستهم عن الكذب، ثم خضع الأطفال إلى تدريب خلال ست جلسات موزعة على أحد عشر يوماً، والذي تضمن عدداً من الاختبارات مثل أن يعرض الباحث علبة أقلام رصاص على الأطفال ثم يطلب منهم تخمين محتواها، فأجاب الأطفال أنها تحوي أقلام رصاص، فيفتح الباحث العلبة كاشفاً عن مجموعة من الشرائط الملونة مثلاً، ويسأل الأطفال إن اعتقدوا بوجود الشرائط في العلبة، أو كان أحد سيعتقد ذلك من دون أن يفتح العلبة، إن الإجابة الصحيحة عن السؤالين هي النفي، ولكن سيخطئ الأطفال في الإجابة لأنهم يفتقرون إلى فهم المعتقدات الخاطئة، ولذلك يوجههم الباحثون ويرشدونهم إلى الصواب ويكررون الاختبار. أنصت الأطفال في جزء آخر من التدريب إلى قصص ملؤها مفردات

تخص الحالة الذهنية (أحب، وأريد، وأشعر)، وطلب منهم توظيف هذه المفردات في بعض الجمل. كرر الباحثون لعبة الكوب وقطعة الحلوى بعد انتهاء التدريب، وخدعهم الأطفال في المحاولات كلها تقريباً.

ليس جيداً تعليم الأطفال كيفية الكذب والغش، ولكن يرمي الباحثون إلى شيء آخر تماماً؛ وهو تعليمهم كيفية فهم حالة الآخرين العقلية، وقد أشاروا أيضاً إلى أن الكذب مهارة اجتماعية ضرورية، إذ ستقلقنا حالة أحد أصدقائنا الذهنية أو مهاراته الاجتماعية في حال عجزه عن فهم معنى «حفلة عيد ميلاد مفاجئة»، واعتقاده معرفة صاحب عيد الميلاد حول الحفلة فور أن بدأوا التخطيط من أجلها دون أن يخبره أحد حتى، ولذلك يجب الكذب في هذه الحال، ونستطيع ذلك لأننا نعلم اختلاف معتقدات الآخرين عن خاصتنا.

يندرج معظم ما اكتسبه الأطفال خلال هذا التدريب تحت اسم نظرية العقل الإدراكية؛ وهي إدراك اختلاف فهم الأمور بيننا وبين الآخرين، في حين يصنف تعاطفنا وشفقتنا على الآخرين ضمن إطار نظرية العقل العاطفية؛ وهي فهم حقيقة اختلاف مشاعر الناس وقراءتها حسب المواقف المختلفة.

تكمن ضرورة التمييز بين النظريتين العاطفية والإدراكية من أجل فهم المختلين عقلياً. نحتاج قدرتنا على الكذب والخداع من أجل قراءة أفكار الآخرين، ونجد أن المختلين والأسوياء عقلياً سواسية في مجال نظرية العقل المعرفية، إذ يجيدون قراءة أفكار الناس وتوقعها، فيساعدهم ذلك على التلاعب بهم، ولكنهم يفتقرون إلى نظرية العقل العاطفية؛ فهم قساة مجردون من الأحاسيس نظراً إلى إغفالهم مشاعر الآخرين.

يمكن تطوير نظرية العقل العاطفية عن طريق تقمصنا دور الآخرين ضمن ظروفهم، وسأوضح ذلك عن طريق الدراسة التالية التي طلب مؤلفوها من المشاركين التفكير في اللاجئين السوريين الذين بلغ عددهم 5.5 مليون لاجئاً عام 2016، ويعادل ذلك ربع عدد اللاجئين في العالم، ثم سألوهم إن كانوا مستعدين لكتابة رسالة إلى الرئيس باراك أوباما (كان رئيساً وقت إجراء الدراسة) يطلبون فيها أن يستقبل اللاجئين السوريين في الولايات المتحدة، وافق 23 بالمئة من الديموقراطيين المشاركين في الدراسة فقط على ذلك. ولكن تلقى بعض المشاركين قبل سؤالهم كتابة الرسالة تعليمات إضافية مضمونها: «تخيل نفسك مكان أحد أولئك اللاجئين الهاربين من الاضطهاد

في بلد مزقته الحرب، ماذا ستأخذ معك بحيث تستطيع حمله خلال رحلتك؟ وإلى أين سترحل أم ستبقى في وطنك؟ وما هي أكبر العقبات التي تعتقد أنها ستواجهك؟». ورفع ذلك نسبة موافقة الديموقراطيين بمقدار50 بالمئة. اتضح أن تقمص دور المرء يرفع مستوى سلوكياته الاجتماعية (كان التأثير أضعف لدى الجمهوريين، ويعود ذلك غالباً إلى آرائهم التي ترفض الهجرة وليس إثر عجز اعتبار الرأي الآخر عن خلق التعاطف في المحادثات الاجتماعية).

ما هي الحلول غير الفعالة؟

لقد شرحت حتى الآن إمكانية تحسين فهمنا لعقول الناس على المستويين المعرفي والعاطفي، ولكن توجد ملاحظة مهمة هنا؛ إذ تحدثت عن نوع بسيط جداً من الفهم كما في حال اللاجئين السوريين، حيث يتعاطف معهم أي إنسان نظراً إلى ظروفهم البشعة والمدمرة، ويمكن تعليم الأطفال وجود فرق بين أفكارهم وأفكار الآخرين قبل سن المدرسة حتى، ولكن هل نستطيع تجاوز هذه المرحلة الأساسية، وندرك أفكار الناس ومشاعرهم عن طريق تخيل أنفسنا مكانهم فحسب؟

يبدو الأمر ممكناً، ويعود ذلك تحديداً إلى اعتقادنا في إمكانيته. نشتكي غالباً من أولئك الذين يسيئون فهم احتياجاتنا بقولنا: «لماذا لا تضع نفسك مكاني فحسب؟»، وقد تفاجئنا توقعات رئيس العمل الكبيرة منا وإغفاله أننا مبتدؤون؛ أعتقد أن طلب هذا المقدار من الفهم أمر طبيعي. يكمن الخطأ هنا في حدسنا الذي يفتقر إلى الأدلة الداعمة على الأقل. أظهر فريق من ثلاثة باحثين في 24 تجربةً أجروها عجزنا عن تطوير قدرتنا في قراءة أفكار الناس ومشاعرهم عن طريق تبني وجهة نظرهم فحسب.

يعد هذا العدد من التجارب أكبر عدد قرأته في مقال واحد (إنه 25 في الحقيقة؛ وسأذكر التجربة الأخيرة في نهاية هذا الفصل). لقد احتاجوا هذا العدد الكبير لأن النتائج التي يرمون إليها (أي غياب تأثير تبني وجهة نظر الآخر) تخالف التوقعات تماماً، فضلاً عن احتمال حدوثها نتيجة بعض المشكلات في منهجية البحث؛ كأن يبذل المشاركون جهداً قليلاً فقط، أو أن يكون الاختبار صعباً جداً. ربما كانت الطريقة الوحيدة من أجل فهم أفكار الآخرين في تلك الحالة. يعرف علم الاجتماع هذا النوع من النتائج على أنه تأثير صفري، والذي يصعب إظهاره بوضوح. تخيّل على سبيل المثال قول أمك إن أحداً تخلص من جوربها المفضل لأنها بحثت في «كل مكان»، وعنت بذلك في الخزانة، وأدراج طاولة السرير، وتحت السرير، وفي سلة ملابس الغسيل، ثم يقول والدك:

«لم تبحثي في كل مكان إذاً»، ويطلب منها تفقد خزانة أخيك، وجيوب معطفها، وسرير الكلب، وبين ملاءات السرير، وحتى هذه الأماكن غير كافية من أجل سد النقص السابق في عبارة «كل مكان».

نجد من هذا المثال صعوبة إثبات غياب الجوارب من المنزل أمام وجودها، والأمر ذاته مع إثبات التأثير الصفري اعتماداً على التجارب.

وجدت بعد قراءة أبحاثهم أنهم استعملوا كل شيء تقريباً، وطبقوا اختبارات كثيرةً مثل اختبار المعتقد الكاذب؛ حيث يحاول المشاركون تخيّل أنفسهم مكان شخص يعتقد شيئاً يخالف الواقع رغم معرفتهم الحقيقة، إضافةً إلى آخر مشهور يدعى: اختبار «قراءة الأفكار في العيون»؛ وقد صمم هذا الاختبار أساساً من أجل دراسة الأطفال المصابين بالتوحد. يوضع فيه أمام المشارك شيء وإلى جواره صورة عينين ويطلب منه اختيار الإحساس المناسب، (تستطيع البحث عن هذا الاختبار عبر الإنترنت والقيام به مجاناً؛ يستخدم اختبار مماثل من أجل تقدير ذكاء المرء العاطفي)، كما اختبروا قدرة الناس على تزوير الابتسامات أو الأكاذيب. تضمنت اختبارات أخرى تفاعلات واقعية بين الأشخاص؛ إذ طلب الباحثون من المشارك تخمين ما يفضله شريكه من بين مجموعة أنشطة مثل لعب البولينغ أو غسيل الأطباق، إضافةً إلى توقع ردّ فعل الآخر حيال بعض الأفلام مثل كازينو رويال، أو ليغالي بلوند، أو على الدعابات التي قد يجدها البعض مهينةً وآخرون مضحكةً مثل: («ما الفرق بين المرأة والبطارية؟ تملك البطارية جانباً موجباً» أو «لماذا يشبه الرجال الفراولة؟ لأنهم يستغرقون وقتاً طويلاً قبل النضج، ويتعفن معظمهم حين ينضج»)، وأخيراً إلى بعض الآراء المثيرة للجدل مثل (يجب أن تبذل الشرطة أي نوع من القوة اللازمة من أجل الحفاظ على القانون والنظام).

ضمت هذه التجارب الأربعة والعشرون مجموعتين في كل منها: مجموعة مرجعية يستطيع أفرادها استعمال الأساليب التي يريدونها من أجل تخمين المطلوب، والمجموعة الثانية التي شجّع الباحثون أفرادها كثيراً على تبني وجهات نظر شركائهم عند طلب تخمين نشاطاتهم المفضلة، وردات فعلهم وآرائهم، وكذلك الالتفات إلى صورة العيون في اختبار قراءة الأفكار في العيون. أفاد المشاركون من المجموعة الثانية أنهم أصبحوا أقل أنانيةً ويؤمنون في قدرة تبني وجهات النظر على زيادة دقة إجاباتهم، ولكنها بقيت على حالها في سياق الاختبارات المختلفة جميعها.

لقد وقعت وزوجي في هذا الفخ مع أننا أستاذان في علم النفس، وإليك التفاصيل من أجل المتعة؛ أنا طاهية المنزل الرئيسة نظراً إلى تناول زوجي الطعام في الخارج عادةً بسبب عمله،

ولذلك أطهو الأطباق التي يحبها عندما يقرر تناول الطعام في المنزل، ولكن لا يحب طفلاي تناول ما يفضله زوجي، فأطهو نوعين من المعكرونة من أجل وجبة واحدة (المعكرونة مع صلصة بولوني من أجل الطفلين، وطبق معكرونة لينغويني مع القرنبيط والنقانق الإيطالية من أجل زوجي)، أو نوعين مختلفين من أطباق الدجاج (مع التوابل ودون عظام من أجل ابني، ومع العظام ودون توابل من أجل زوجي). أود قبل أن أكمل التأكيد على أن زوجي أكثر الأشخاص الذين قابلتهم تواضعاً وحذراً إزاء مشاعر الآخرين، ويحمل عبئاً مماثلاً من الأعمال المنزلية. كما أنه يعرفني جيداً، وأشرت إلى كيفية تواصله معي في لعبة تذوق النبيذ. غدا المنزل خالياً بعد مغادرة ابني الثاني إلى الجامعة، واعترفت أنني سعيدة إزاء الحاجة إلى طبق واحدة فقط من أجل العشاء منذ ذلك الحين، ولكن زوجي قال: «أجل، والجيد في الأمر أننا نحب وجبات الطعام ذاتها». ضحكت كثيراً بعد معرفة أن زوجي الذي يفهم دوماً أفكاري ومشاعري يعتقد أنني طهوت الدجاج المقلي والنقانق الإيطالية لأنني أحبها، ولكن أمكنني أن أصبح نباتيةً بسهولة، إذ أتناول مثلجات بالفستق والفراولة على العشاء إن كنت وحيدةً في المنزل، ثم أدركت أنني لم أخبره ذلك قبلاً، وما زاد الأمر سوءاً اعتقادي أنه يعلم التنازلات التي أقدمها طيلة خمسة وعشرين عاماً من الزواج.

يوضح هذا المثال عجزنا عن تخمين بعض الحقائق مثل نوع الطعام الذي يفضله أحدهم عن طريق تبني وجهة نظره فقط، ويصعب التسليم أمام إمكانية تعلم تطوير أحدهم نفسه في قراءة أفكار الآخرين. توجد بعض الأساليب العلاجية النفسية التي تعلم الناس كيفية إعادة تقييم مواقفهم بشكل موضوعي أكثر من دون أنانية من أجل تعديل أساليب تفكيرهم المدمرة. لعلك سمعت حول برامج التدريب المطورة من أجل تحسين الذكاء العاطفي مثل تعلم تحديد المشاعر عن طريق التعابير الوجهية. قد يساعدنا ذلك كثيراً.

نعلم أيضاً القدرة الكبيرة التي يملكها الممثلون والأدباء في تبني وجهات نظر الآخرين، ولا بد أنهم تعلموا وتمرنوا من أجل تطوير مهارات كهذه. ليس حضور صفوف الكتابة الإبداعية أو التمثيل متاحاً أمام الجميع، ولكن هل يمكن أن نفهم الآخرين على الأقل عن طريق متابعة مسرحيات كثيرة وقراءة الروايات، ألا تقوم جميعها على رؤية العالم من منظور مختلف؟

نشرت مجلة ساينس دراسةً اختبرت قدرتنا على استنباط أفكار الآخرين أو مشاعرهم عن طريق قراءة الأعمال الأدبية. قرأ المشاركون بضع قصص قصيرة مثل (قصة العداء بقلم دون

ديليلو، وبلايند ديت التي كتبتها ليديا ديفيس)، وبعض المقتطفات من الأعمال الأكثر مبيعاً مؤخراً (مثل رواية غونغ يرل بقلم جيليان فلين، وذنوب الأم التي كتبها دانييل ستيل)، ثم خضعوا إلى اختبارات المعتقد الخاطئ وقراءة الأفكار في العيون، ووجد الباحثون تحسناً ملحوظاً، فخطفت الدراسة الأضواء، واستشهد بها على نطاق واسع. وجدت الأمر مريباً قليلاً بعد قراءتي المقال، إذ استغرق المشاركون وقتاً قصيراً في قراءة القصص، ألا يغدو السلام العالمي أمراً بسيطاً في حال كانت النتائج صحيحة؟

في وقت لاحق، تبين أن النتائج فردية، إذ قيمت آخر الدراسات المنشورة في مجلة نيتشر إمكانية تعميم نتائج التجارب الاجتماعية المنشورة في المجلة بين عامي 2010 و2015، متضمنةً الدراسة التي ذكرتها، وتبيّن غياب أي دليل على التحسن في نتائج الاختبارات بعد قراءة الأعمال الأدبية.

مع ذلك، سبق لي أن شرحت صعوبة إثبات التأثير الصفري، ولكن يمكن تصديق شيء واحد وهو تأثير قراءة الروايات الذي يحتاج سنوات كثيرة من القراءة. يتفوق أفراد المجتمعات الجماعية في التخمين نظراً إلى بدء تعليمهم منذ نعومة أظفارهم واستمرار ذلك طيلة حياتهم. يشبه ذلك أساليب العلاج النفسي وتمارين الذكاء العاطفي التي تتطلب الممارسة المستمرة لوقت طويل قبل لمس أي تطورات، والأمر ذاته بالنسبة إلى الممثلين والأدباء: تنبع قدراتهم في تبني آراء القراء أو الجمهور عن ممارسة طويلة الأمد إضافةً إلى إرشاد الآخرين وتوجيههم.

ما هي الحلول الناجحة؟

هناك شيء أساسي نستطيع فعله من أجل تحسين قدرتنا على فهم الآخرين وإيضاح أنفسنا؛ وهو إخبارهم ما يدور في ذهننا مباشرةً وإيقاف تخميناتهم، كما يمكننا إضافة بعض الأشكال التعبيرية عند إرسال رسائل ساخرة.

يبدو قول أفكارنا على الملأ أمراً غريباً وغبياً أحياناً، وخاصةً عند شرح دعابة مضحكة أطلقتها، ومع ذلك من الحكمة أن نذكر الضياع الذي تملكنا خلال قرع أحدهم أغنيةً كي نخمنها. سأسأل أصدقائي شخصياً السؤال التالي: «هل أعجبتكم سترتي الجديدة؟»، في حال أردت حقاً

معرفة آرائهم، وكنت أستطيع إعادتها إن أجمع الجميع على كونها سيئة، وليس كتعبير غاضب يخفي العبارة التالية: «أنتم لا تنتبهون إليّ».

يجب أن نتوقف عن محاولة قراءة أفكار الناس ومشاعرهم أيضاً، ولكن إن كنت شخصاً عطوفاً ولطيفاً، ستواجه صعوبةً في مقاومة هذا الإغراء، ولكن الدراسات المتتالية أظهرت سلبية هذا الأمر، وتبقى الطريقة المثالية من أجل معرفة ما يعرفه الناس، ومعتقداتهم، ومشاعرهم عن طريق سؤالهم مباشرةً، فكانت عبارة «اسأل فحسب» عنوان التجربة الخامسة والعشرين في البحث الذي ذكرته سابقاً. أعطى الباحثون المشاركين مجموعةً من الأسئلة حول شركائهم، وطلبوا من أفراد إحدى المجموعات تبني وجهة نظر الطرف الآخر؛ ومنحوا المجموعة الأخرى خمس دقائق كي يتحدثوا إلى شركائهم قبل بداية الاختبار، فحصل أفرادها على نتائج أفضل من نتائج المجموعة الأولى، ولكن يبدو أن الأمر واضح دون إثبات، إذ ستحصل على نتائج أفضل في الاختبار إن امتلكت الإجابات الصحيحة مسبقاً، وهذا بيت القصيد؛ يجب أن تجمع الحقائق كي تمتلكها.

يجب أن تحصل على الإجابة من الناس مباشرةً كي تفهم بدقة أفكارهم ومعتقداتهم ومشاعرهم؛ إذ ستفشل في تقدير موقف شخص من دعابة جنسية عن طريق تخيل نفسك مكانه لأننا نسقط معرفتنا ومشاعرنا على الآخرين، ونثق أننا نقرأ أفكارهم جيداً، فننسى أو نتناسى التأكد من صحة فرضياتنا. يبقى جمع الحقائق السبيل الوحيد إلى فهم بعضنا البعض.

8

مشكلة الرضى المتأخر
كيف تخطئ نفسنا الحالية
في فهم نفسنا المستقبلية

حزت على شهادة الدكتوراه الخاصة بي في علم النفس عندما كنت في الخامسة والعشرين من عمري، أي أصغر بعدة سنوات من حاملي هذه الإجازة من الاختصاص نفسه، ليس لأنني عبقرية من نوع ما، بل ببساطة لأنه كان لديّ موعد نهائي عليّ أن أحترمه، ولكني لم أخطط بالتأكيد أن أنهي دراستي بهذه السرعة حين وصلت إلى الولايات المتحدة من كوريا الجنوبية بعمر الواحد والعشرين عاماً لأبدأ بالدراسات العليا. كنت حينها ما زلت أتعلم فهم جمل، وكنت مشوشة ولم أفهم سبب ضحك زميلتي بالمكتب بعد أن سألتني: «ما الذي جاء بك إلى هنا؟»، وأجبت: «الطائرة». خرجت خطتي بقضاء السنوات الخمس أو الست الروتينية لاستكمال شهادة الدكتوراه عن مسارها بشكل مفاجئ في بداية السنة الرابعة من البرنامج، حين قرر مستشاري الجامعي الانتقال إلى جامعة أخرى، وأخبرني أنه إن كان باستطاعتي إنهاء رسالتي بحلول نهاية السنة، فسيأتي بي إلى جامعته الجديدة بصفتي زميل ما بعد الدكتوراه. كانت تلك الوظيفة البحثية حلماً بالنسبة إليّ.

كان أدائي جيداً دوماً في الجامعة، ولكن تجهيز أطروحة دكتوراه من الصفر في ظرف سنة واحد كان تحدياً عظيماً، وكان عليّ العمل بجهد منقطع النظير لإتمامه، حيث ابتعدت عن كل الملهيات والتسالي، فلا أفلام ولا حفلات، حتى إنني لم أكن أشرب الجعة. كنت أعمل ست عشرة ساعةً يومياً كل يوم، وأعيش على تناول بسكويت النخالة، والحليب، والقهوة فقط، وحتى بعد نهاية تلك السنة، استمررت بتحمل كل أنواع التحديات وخيبات الأمل. أقول لك هذا لأريك أنني قادر تماماً على التمسك بالمكافآت المتأخرة.

لكنني أيضاً أكثر شخص غير صبور أعرفه، حيث إنني أجيب على رسائل طلابي الإلكترونية بعد أجزاء من الثانية من تلقيها، وأحتاج إلى إجابات فورية على أي أسئلة تخطر في بالي، حتى أنني لا أبعث برسائل الكترونية لطالب الدكتوراه المكلف لديّ حين تخطر في ذهني فكرة بحثية جيدة، بل أفضل أن أرسل إليه رسالة نصية أو أذهب إلى مكتبه، وعندما أرغب بقصة شعر، فإنني أحجز أول موعد متوفر بغض النظر عن ندمي اللاحق الدائم لأن أحداً آخر قد عبث بشعري، حيث إن الانتظار ليفرغ مصفف شعري الاعتيادي هو عذاب حقيقي. أطلب النتائج، والإجابات، والمكافآت فوراً.

حسم التأجيل

بدأت بقصتين متناقضتين في الشكل الظاهري، ولكنهما ليستا كذلك كما سأوضح لاحقاً. أرغب قبل ذلك أن أريكم مدى قلة الصبر عند بعض الأشخاص. يوجد اختبار نموذجي لقياس كيفية حسم المكافآت المتأخرة. هل تفضل الحصول على 340 دولاراً الآن أم 340 دولاراً بعد ستة أشهر؟ الإجابة على هذا السؤال ليست صعبة، فالجميع يفضلون الحصول على 340 دولار الآن.

هل ستفضل الحصول على 340 دولاراً الآن أم الحصول على 350 دولاراً بعد ستة أشهر؟ لا تزال الأغلبية تفضل الحصول على 340 دولاراً الآن.

هل ستفضل الحصول على 340 دولاراً الآن أم الحصول على 390 دولاراً بعد ستة أشهر؟ لا يزال أغلبية المشاركين في تجربة نموذجية كهذه سيفضلون الخيار الأول على كسب خمسين دولارٍ إضافي. قد يبدو الحصول على 340 دولاراً الآن أكثر عقلانية من أخذ 390 دولاراً بعد ستة أشهر مع الأخذ بعين الاعتبار التضخم أو الفائدة أو فرص الاستثمار. إذاً ألن يكون من الحكمة أخذ المال الآن واستخدامه في شيء ما قد يعود بفائدة أكبر؟

الإجابة هي لا. افترض أنك حصلت على 340 دولاراً الآن، وأودعتها في المصرف أو استثمرتها في شراء سهم ما، فسينتهي بك الأمر غالباً بالحصول على مبلغ لا يكاد يزيد عن المبلغ الأساسي بأكثر من 10 دولارات أو 15 دولاراً في أحسن الأحوال بعد ستة أشهر، هذا على افتراض وجود حالة اقتصادية طبيعية، أما تحويل 340 دولاراً إلى 390 دولاراً خلال ستة أشهر يعني أن العائد السنوي سيكون قرابة الثلاثين في المئة، وهذا أكثر بكثير من أي نسبة فائدة في السوق.

يوجد حجة أخرى ممكنة وهي أنه علينا أخذ المال الآن لأنه قد يحدث أمر ما خلال ستة أشهر، فقد يغير الشخص الذي عرضه عليك رأيه أو قد يموت. قد تموت أنت، أو ربما تندلع حرب نووية تجعل النقود من دون فائدة إلا إن أحرقتها بغرض التدفئة، ومن الممكن أن تموت عمتك الغنية وتورثك كل أموالها قبل مرور الستة أشهر متفوقة بذلك على قيمة الخمسين دولاراً الزائدة التي كنت بانتظارها. إن حدوث هذه الأمثلة أمر غير وارد، والمقصد هو أنه فقط في حالات نادرة كتلك يمكن للـ 390 دولاراً بعد ستة أشهر أن تساوي أقل من 340 دولاراً الآن.

لنقم بتمرين واحد آخر لتخيل كيف نحسم مكافآتنا المستقبلية بطريقة غير عقلانية. إن خُير الأشخاص بين 20 دولاراً الآن أم 30 دولاراً بعد شهر، فإن أغلبهم سيفضلون الخيار الأول، ولكن إن خُيروا بين الحصول على 20 دولاراً بعد 12 شهراً أو الحصول على 30 دولاراً بعد 13 شهراً، أجل أحسنت التخمين، فسيختار الأغلبية الحصول على العشرة دولارات الإضافية وانتظار شهر إضافي. نجد بمقارنة هذين الحالتين أن التباين واضح، حيث إننا نتكلم عن الاختلاف ذاته: عشرة دولارات وشهر واحد. لا يهم كم تعني العشرين أو الثلاثين دولار لشخص ما، فإن اختاروا العشرين دولار في الحالة الأولى، عليهم اختيار العشرين دولار في الحالة الثانية، ولكن شعور فرق الشهر الواحد في الحاضر أكبر بكثير من ذات الشعور في المستقبل.

بالطبع، هناك حدّ لهذه الظاهرة، فإن كان الخيار هو الحصول على 340 دولاراً الآن مقابل 340 ألف دولار بعد ستة أشهر فبإمكان الجميع الانتظار، ولا بد من أنني رأيت حصولي على شهادة الدكتوراه بذات الطريقة، فقد اعتبرت الشهادة ووظيفة البحث اللاحقة أثمن بكثير من أي مكافأة فورية متمثلة بعيش حياة اجتماعية أو تناول الطعام بشكل طبيعي. أثق أن الجميع قد مروا بتجارب مماثلة، وقدموا تضحيات في الحاضر من أجل الحصول على مكافأة أكبر في المستقبل، وبالطبع أنا لا أقول إن الأشخاص كقاعدة عامة غير قادرين على تأجيل مكافآتهم، ولكننا مع ذلك نميل إلى إهمال فائدة المكافآت المستقبلية أكثر من المفروض. أظهرت العديد من التجارب في الاقتصاد السلوكي –كحالتي الاختيار التي وصفتهما للتو– أننا لا نميل لتأجيل المكافآت بما فيه الكفاية، فدعونا ننظر الآن إلى بعض الأمثلة الحقيقية التي تظهر كيف نستبعد المكافآت المستقبلية بشكل غير عقلاني، وسأدعو هذا الاستبعاد للمكافآت المؤجلة «حسم التأجيل» كما يسمونه في الاقتصاد السلوكي.

خذ التغير المناخي على سبيل المثال، فحين نعيد التدوير لتقليل النفايات، أو نزرع الأشجار لإنقاص الكربون، أو نصرف المزيد من المال لشراء سيارة كهربائية، لا نأخذ مكافأتنا بشكل مباشر بهواء أنظف، أو انخفاض مستويات سطح البحر، أو دببة قطبية سعيدة، بل يستغرق الأمر أعواماً وعقوداً لتظهر تلك الفوائد، حتى أن بعضها يُلتمس فقط في الأجيال القادمة. قد لا تكون معرفتنا بأن مكافآتنا المستقبلية لتقليل بصمتنا الكربونية لا تقدر بثمن كافية لتحفيزنا لإطفاء أجهزة تكييفنا أو لإنفاق مبلغ كبير من المال على ألواح الطاقة الشمسية اليوم، ولكن يكافئ عدم قيامنا بذلك قبولنا بمبلغ 350 دولاراً الآن عوضاً عن 350 مليون دولار بعد عدة عقود.

يتطلب كل ما نسمعه تقريباً لنبقى بصحة جيدة –كالالتزام بقرارات رأس السنة بممارسة الرياضة خمس مرات في الأسبوع، أو عدم شرب أكثر من كأس نبيذ واحدة– اختيار حالة الرضى المتأخر أو الحياة المطولة على المكافآت الفورية، وذلك ينطبق علينا جميعاً عدا عن القلة التي تستمتع بقضاء ساعات على جهاز الجري أو تشتهي السلطة، ونُظهر في كل مرة نستسلم فيها للإغراء كم القوة التي تمتلكها المكافآت الفورية علينا.

ليس بالضرورة أن يكون التأجيل في المستقبل البعيد حتى تخسر أفضل نوايانا المعركة أمام أي متعة في متناول اليد. قد تكون متلهفاً في نهاية يوم طويل سيئ لطعام الراحة المفضل لديك كالبيتزا. لديك رقم مطعم البيتزا المحلي، وهم يضمنون توصيل الطعام في غضون نصف ساعة، فإن انتظرت ثلاثين دقيقة فقط، ستكافئ بشرائح ساخنة لذيذة، ثم ترى كيساً من رقائق البطاطس على المنضدة الذي تعرف أنه سيفقدك شهيتك للبيتزا التي ستكون مكافأة أفضل بكثير لكل الضغط الذي تحملته هذا اليوم، وتبدأ تناول رقائق البطاطس على أية حال فينتهي الأمر بالشعور بالانزعاج من نفسك.

لا ينطبق حسم التأجيل على خصم المكافآت المستقبلية فحسب، ولكن أيضاً على الآلام المستقبلية، الأمر الذي يفسر مماطلتنا. يمكن للعديد منا العيش بإنكار تام لوجود مهمة لا يرغب بالقيام بها حتى ساعات من الموعد المحدد لفعلها أو حتى بعده. يكون شعور الألم العائد لمهمة مملة في المستقبل أكثر تحملاً منه نفسه إن كان يحدث الآن، ولهذا نؤجل الأمور. طلبت مرة من تلاميذي أن يضعوا قائمة بمساوئ ومحاسن البدء بواجباتهم في اللحظة الأخيرة كطريقة لمنعهم من المماطلة في إنجاز دراساتهم المطلوبة حتى الليلة الأخيرة، وقد أعطوا كل الإجابات «الصحيحة» النموذجية

لكل ما هو خاطئ في المماطلة، مثل أنك لا تعرف أبداً ما يمكن أن يحدث في اللحظة الأخيرة، وأننا نميل للتقليل من شأن الوقت الذي يلزمنا لننهي مهمة ما، ولكنني كنت مهتماً أكثر بكيفية دفاعهم عن المماطلة. زعم بعضهم أن الأداء يكون أفضل:

يصنع الألماس تحت الضغط.

يمكن للتوتر والأدرينالين بسبب قرب موعد التسليم النهائي أن يؤديا إلى زيادة التحفيز.

يمكنك التأمل لفترة أطول، واحتضان أفكارك حول الواجب حتى تلك اللحظة.

كان هناك أيضاً حجج حول الكفاءة:

قانون باركنسون: يتمدد العمل ليملأ الوقت المتاح لإتمامه.

لا يمكنك الغرق في التفاصيل أو الكمال.

لا يمكنك تسويفه لوقت أطول.

بررت إحدى ادعاءاتي المفضلة المماطلة من خلال استخدام موضوع كنا قد تحدثنا عنه في الصف: «لا يمكنك ارتكاب مغالطة التخطيط في تك المرحلة».

لم لا يمكننا الانتظار؟ وكيف يمكننا تعلم ذلك؟

كان كل ما في السابق أمثلة عن كيفية حسم الناس من دون وعي لقيم النتائج المستقبلية، ولتجنب أكثر من سبب لذلك سأعرض عدة منهم مرفقة بطريقة لمواجهتهم.

الافتقار إلى التحكم في الذات

في بعض الأحيان، لا نستطيع تأخير شعور الرضى لأننا نفتقر إلى قوة التحكم الدافعة، فرائحة اللحم المقدد حين تكون في مزاج سيئ بسبب الجوع يمكن أن تنسيك كل فوائد الحمية الصحية. يتطلب دفع النفس لبدء مشروع موعده النهائي بعد ستة أشهر كماً هائلاً من التحكم بالذات حين يكون برنامجك المفضل بانتظارك لتشاهده.

أُجريت واحدة من أوائل الدراسات حول الرضى المتأخر، والتي تُعرف اليوم باسم اختبار المارشميلو، على الأطفال في سبعينيات القرن الماضي، قُدم لعدد من الأطفال بعمر الثلاثة إلى الخمس سنوات قطعة مارشميلو واحدة وأخبروا أن الذي يقوم بالاختبار على وشك مغادرة الغرفة، وأنه بإمكانهم تناول المارشميلو على الفور، ولكنهم سيحصلون على قطعة إضافية إن انتظروا حتى عودة الذي يقوم بالاختبار، أما إن لم يستطيعوا الانتظار فلن يحصلوا عليها.

قد يرغب القراء في البحث عن اختبار المارشميلو على الإنترنت، لأنه سيبهجكم بالتأكيد، حيث إن الأطفال لطيفون للغاية وهم يحاولون مقاومة إغراء تناول الجائزة الفورية الصغيرة، فيحدقون بالحلوى بتركيز، وبعضهم يشمها، وبعضهم الآخر يلمسها ثم يلعق أصابعه، وبعضهم يلكزها وكأنه يتأكد من أنها حقيقية.

كما يمكن لأي شخص ربى أطفالاً أو كان قريباً منهم أن يعرف، فإن الوقت الذي يمكنهم انتظاره يتنوع، فاستطاع بعضهم الانتظار إلى خمس عشرة أو عشرين دقيقة، بينما استسلم بعضهم الآخر في وقت أبكر بكثير، ولكن لم يكن ذلك سبب شهرة هذا الاختبار إلى هذا الحدّ، فقد ظهرت نتيجة مبهرة بعد أكثر من عقد على إتمامه، حيث وجد أن الوقت الذي انتظره كل طفل تنبأ بنتائجه الشفوية والكمية في اختبار السات: كلما انتظر الطفل لوقت أطول للحصول على قطعة المارشميلو الثانية، كلما كانت نتائجه أعلى في هذا الامتحان. (وقد يكون بعضكم قد قرأ في وسائل الإعلام المشهورة أن دراسة لاحقة فضحت اختبار المارشميلو، ولكن ذلك ليس صحيحاً تماماً، حيث إن الارتباط بين وقت الانتظار ونتائج اختبار السات في الدراسة الثانية كان إيجابياً، وإن كان أقل. وكانت قد انتقدت تلك الدراسة التالية لاحقاً لأسباب منهجية وتصورية عديدة ومختلفة).

إن كانت الأمور الأفضل تحدث لأولئك الذين ينتظرون، كيف يمكننا مساعدة الأطفال على مقاومة إغراء الرضى الفوري؟ كان هذا السؤال هو ما حفز دراسة المارشميلو الأصلية. كانت أسهل طريقة هي إخفاء حلوى المارشميلو البيضاء السكرية عن نظر الأطفال أثناء انتظارهم، إضافة إلى أنه حين امتلك الأطفال لعبة تسليهم أو طُلب منهم التفكير بأفكار سعيدة، لوحظ بأن وقت انتظارهم ازداد أيضاً بشكل كبير حتى عندما أبقيت قطعة المارشميلو تحت أنظارهم.

يوجد نفس الدافع غير العقلاني لأخذ الجائزة الأقل الآن ونفس تقنية إحباطه في الطبيعة، حيث يمكن للإلهاء أن يساعد الحمامات على تأخير حصولها على الجائزة، وفي حال رغبت بمعرفة

كيف توصل الباحثون إلى ذلك، إليك بعض التفاصيل. حافظ الذين يجرون الاختبار بدايةً على وزن الحمامات عند نسبة 80 بالمئة من وزنها عند التغذية الحرة، الأمر الذي جعلها محفزة للبحث عن الطعام. تعلمت الحمامات أنه إن نقرت على الزر الموجود على الحائط الأمامي مباشرة بعد أن تشعل الأنوار، فستحصل على حبوب «الكاشا» غير المفضلة لديها، ولكن إن انتظرت لخمس عشرة إلى عشرين ثانية قبل النقر فستحصل على الحبوب المختلطة المفضلة لديها. الحمامات ليست أكثر صبراً من البشر، فهي تختار بعجلة المكافأة الفورية من حبوب الكاشا بدلاً من الانتظار للحصول على الحبوب الأفضل، فمن الصعب عليها الانتظار من دون عمل أي شيء.

لكن يمكن للحمامات الانتظار إن التهت بشيء ما، فقد كان هناك في تجربة أخرى زر ثانٍ على الحائط المقابل للأول يضيء في بداية التجربة تماماً مثل الأول، وتعلمت الحمامات أنه إن نقرت الزر الثاني عشرين مرة –الأمر الذي يستهلك وقتاً وجهداً أكثر من نقر الزر الأول مرة واحدة للحصول على حبوب الكاشا مباشرة– ستكافأ بالحبوب المختلطة. اتضح أن قدرة الحمامات تحسنت على انتظار الخمس عشرة إلى عشرين ثانية كثيراً لتحصل على حبوبها المفضلة إن استطاعت إلهاء نفسها من خلال نقر الزر الثاني.

إن مقاومة الإغراءات الفورية أمر صعب، حيث يتطلب الأمر قدراً هائلاً من الإرادة للقضاء على عادة ما كحين يستمتع الشخص مثلاً بكأسين من الكوكتيل أو النبيذ كل ليلة على العشاء. مع ذلك، إن كان باستطاعة الأطفال والحمام إلهاء أنفسهما عن الإغراء الفوري، فربما باستطاعتنا نحن الكبار فعلها أيضاً، فإن شرب عصير غير كحولي لذيذ أسهل من التحديق بعبوس بشراب شريكك على العشاء.

فوضى عدم اليقين

يمكن لأحكامنا فيما يخص المكافآت أو الآلام المستقبلية أن تصبح غير عقلانية ويعود ذلك لأننا نواجه صعوبة في التفكير عند عدم اليقين. سأشرح ذلك من خلال مشاركة واحدة من دراساتي المفضلة، التي على الرغم من أنها ليست عن الرضى المتأخر إلا أنها توضح بقوة كيف يمكن لشعور عدم اليقين أن يتلاعب بأحكامنا.

طُلب من مجموعة طلاب تخيّل أنهم خضعوا لامتحان صعب، وعرفوا للتو اجتيازهم له، ثم طُلب منهم تخيّل حصولهم على عرضٍ لمدة يوم واحد لقضاء إجازة في هاواي بسعر منخفض جداً، ثم مُنحوا ثلاثة خيارات، إما أن يشتروها، أو لا، أو يدفعوا خمس دولارات كرسوم غير قابلة للاسترداد، ولكنها ستمدد هذه الصفقة المميزة. اختار أغلبية المشاركين شراء عرض الإجازة الآن، وهذا منطقي، فقد نجحوا بالامتحان، ولديهم سبب للاحتفال.

قُدم لمجموعة أخرى من الطلاب الخيارات ذاتها إلا أنه قد طُلب منهم تخيل فشلهم بالامتحان وأنه عليهم أن يعيدوه مجدداً بعد عدة أشهر، اختار أغلبية المشاركين من هذه المجموعة أيضاً شراء عرض الإجازة الآن، وهذا منطقي كذلك، فما زال أمامهم شهرين للتحضير للامتحان، فلم لا يذهبون إلى هاواي لشحن طاقاتهم؟

حددت نتائج أول مجموعتين ميل هؤلاء الطلاب لشراء عرض الإجازة بغض النظر عن نتائجهم في الامتحان، ومع ذلك حين قُدم لمجموعة ثالثة من الطلاب الخيارات نفسها، ولكن لم يخبروهم بنتائج امتحانهم، فضلت الأغلبية دفع الخمسة دولارات الإضافية ليتمكنوا من الانتظار لأخذ قرارهم حتى يعرفوا نتائجهم. كان الأشخاص مستعدين لدفع المزيد لأخذ قرارهم بعد زوال حالة عدم اليقين، على الرغم من أنم سيأخذون غالباً القرار نفسه بغض النظر عن النتيجة.

يمكن لشعور عدم اليقين حول نتائج مستقبلية مهمة أن يشل القدرة على اتخاذ القرار، حيث إنه من الصعب القيام بأي شيء وإن كان أمراً تستمتع به في حين انتظارك لمعرفة إن كنت ستحصل على الوظيفة بعد مقابلة العمل، أو إن كانت صفقة ما ستتم. وجدت مع اقتراب موعد الانتخابات في عام 2020 أنه من المستحيل تقريباً العمل على أي شيء، حتى مشروع كتابي كنت قد التزمت بإتمامه عند نهاية شهر تشرين الثاني، وفكرت في نتائج كل الاحتمالات الممكنة انطلاقاً من روح دراسة عرض إجازة هاواي. هل سيكون عليّ المتابعة بهذا المشروع إن انتُخب ترامب؟ أجل. هل سيكون عليّ متابعته إن انتُخب بايدن؟ أجل. سمح لي ذلك باستكمال كتاباتي حتى في يوم الانتخابات، وقد كان في الواقع إلهاء منعشاً بالنسبة إليّ.

كنت مستعدة لدفع أكثر من خمسة دولارات بكثير إن كان هناك طريقة ما لأعرف نتائج الانتخابات في وقت أبكر، مع أنني تمكنت من البقاء هادئة رغم شعوري بعدم اليقين. يرغب معظمنا بإنقاص شعور عدم اليقين قدر الإمكان، وهذا النفور أمر طبيعي، ولكنه يمكن أن يقودنا إلى أن

نصبح غير عقلانيين حين تكون خياراتنا محصورة بين نتيجة مؤكدة وغير مؤكدة، كما في حالة الرضى المتأخر.

لنشرح ذلك، لنعد إلى تفضيل الحصول على 340 دولاراً الآن مقابل الحصول على 390 دولاراً بعد ستة أشهر. يمكن احتساب هذا كخيار بين نتيجة مؤكدة وغير مؤكدة بغض النظر عن المال، لأن المستقبل دائماً غير مؤكد. من يعلم ما الذي قد يحدث في ستة أشهر؟ إن معظم مخاوفنا حول عدم الحصول على 390 دولاراً غير عقلانية كما ذكرت سابقاً، لأن احتمال حدوث أي منها قليل جداً، ومع ذلك، تكمن المشكلة في أنه حتى عند معرفتنا أن احتمالات موتنا مثلاً خلال الستة أشهر القادمة ضئيلة، فإنها تبدو أكبر بكثير حين تُقارن بأمر نعرفه بالتأكيد. يدعى هذا بتأثير اليقين.

يوجد ظاهرة مشهورة في الاقتصاد السلوكي تدعى مفارقة الآيس. تحدث هذه المفارقة بسبب التحيز إلى التأكيد، وسميت نسبة لموريس آلايس الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد عام 1988. كان الآيس خبيراً اقتصادياً وعالم فيزياء، لذا علينا التكلم عن الأرقام، ولكنها أرقام تخص المال لذا سيكون من السهل استيعابها. إليك كيف ستسير الأمور. فكر بالحالة الأولى، لقد عُرض عليك مقامرتان جيدتان بشكل لا يصدق وعليك أن تختار واحدة منهما فقط:

المقامرة A: فرصة بنسبة 100 بالمئة لربح مليون دولار.

المقامرة B: فرصة بنسبة 89 بالمئة لربح مليون دولار، وفرصة بنسبة 10 بالمئة لربح خمسة ملايين دولار، ونسبة 1 بالمئة لعدم ربح أي شيء

أي منهما ستختار؟ خذ وقتك في اتخاذ القرار (لكن لا تحاول حساب القيم المتوقعة التي سبق لي أن عرضتها في الكتاب: اتبع حدسك).

أعرف أنني سأختار A على B حتماً. إن المليون دولار مال وفير، سآخذه بسعادة وأتقاعد، أما إن اخترت المقامرة B ولم أربح شيئاً، فسألوم نفسي لبقية حياتي. لا يبدو أنه هناك فائدة للمخاطرة مع المقامرة B حتى بوجود فرصة عشرة بالمئة للفوز بخمسة ملايين دولار، كما أن أغلب الناس يختارون المقامرة A أيضاً، حيث يبدو الفرق ضخماً بين فرصة المقامرة B في عدم ربح أي شيء التي تعادل واحد بالمئة مقارنة مع فرصة المقامرة A في عدم ربح أي شيء التي تعادل صفراً بالمئة.

تأمل الآن حالة أخرى. اختر واحدة من المقامرات التالية الأقل إثارة للإعجاب، ولكنها مع ذلك جيدة جداً:

المقامرة X: فرصة تعادل 11 بالمئة لربح مليون دولار، وفرصة تعادل 89 بالمئة لعدم ربح أي شيء

المقامرة Y: فرصة تعادل 10 بالمئة لربح خمسة ملايين دولار، وفرصة تعادل 90 بالمئة لعدم ربح أي شيء

معظم الناس سيختارون المقامرة Y مين بين الخيارات، وأنا من بينهم، فعلى الرغم من قولي إنني سأكون سعيدة بمليون دولار، إلا أنه بوجود فرق يقدر فقط 1 بالمئة لاحتمالية ربح خمسة ملايين دولار مقابل مليون دولار، فلم لا أخاطر بهذا الاحتمال الصغير من أجل أربعة ملايين دولار إضافية؟

ولكن تمهل قليلاً. إن اخترت A في الحالة الأولى وY في الحالة الثانية، فأنت تناقض نفسك.

دعنا نعد للمقامرتين A وB. يجب على الشخص العقلاني حذف العنصر المشترك من بين الخيارين حتى يتمكن من انتقاء الأفضل. لنعرض الخيارين بطريقة مختلفة قليلاً لجعل عملية الحذف هذه أسهل:

المقامرة A: فرصة تعادل 89 بالمئة لربح مليون دولار، إضافة إلى فرصة تعادل 11 بالمئة لربح مليون دولار.

المقامرة B: فرصة تعادل 89 بالمئة لربح مليون دولار، وفرصة تعادل 10 بالمئة لربح خمسة ملايين دولار، بالإضافة إلى فرصة تعادل 1 بالمئة لعدم ربح أي شيء.

يمتلك كل من A وB فرصة تعادل 89 بالمئة لربح مليون دولار، لذا يمكننا إلغاؤها، فيبقى لهذين المقامرتين اللتين سنسميهما 'A و'B على التوالي:

المقامرة 'A: فرصة تعادل 11 بالمئة لربح مليون دولار.

المقامرة 'B: فرصة تعادل 10 بالمئة لربح خمسة ملايين دولار

الآن، أيهما تفضل، 'A أم 'B؟ على الأرجح 'B. لكن لاحظ أن خيار 'A مقابل 'B مطابق لخيار X مقابل Y. سأضعه هنا لك مجدداً:

المقامرة X: فرصة تعادل 11 بالمئة لربح مليون دولار، وفرصة تعادل 89 بالمئة لعدم ربح أي شيء.

المقامرة Y: فرصة تعادل 10 بالمئة لربح خمسة ملايين دولار، وفرصة تعادل 90 بالمئة لعدم ربح أي شيء.

سيختار معظم الناس 'B كما في حال X مقابل Y، ولكن عندما كان الخيار A مقابل B تصرفوا بشكل متضارب وغير عقلاني واختار معظمهم A. لهذا يدعى ذلك «المفارقة».

إن سبب حدوث ذلك هو أن الفرق نفسه المعادل لـــ 1 بالمئة يبدو مختلفاً كثيراً عندما نقارن 0 بالمئة مع 1 بالمئة، و10 بالمئة مع 11 بالمئة. رياضياً، يتطابق الخياران بالفرق المتمثل بـــ 1 بالمئة، ولكننا نعاملهما نفسياً بشكل مختلف تماماً، لأن الأول يمثل الاختلاف بين شيء لن يحدث بالتأكيد مقابل وجود فرصة بحدوثه –أي الاختلاف بين اليقين وعدم اليقين. في المقابل، تبدو كلتا النسبتين 10 و11 بالمئة فرصتين صغيرتين لا تختلفان عن بعضهما كثيراً.

تمثل مفارقة الآيس مفارقة دقيقة وجميلة (على الأقل بالنسبة إليّ)، ولكنها تبدو مصطنعة. يميل خبراء الاقتصاد السلوكي لمناقشة حالات الاختيار مستخدمين أمثلة المقامرة، إلا أن هذا يجعل الظاهرة أقل قابلية للفهم. لم قد يعرض عليك أي شخص مقامرة تعطيك فرصة تعادل مئة في المئة لربح مليون دولار؟ هذه ليست مقامرة حتى، ولن يحدث شيء كهذا في الحياة الواقعية. سأعرض فيما يلي بعض الأمثلة الواقعية من الوباء الذي اختبرناه جميعاً.

اعتُبر لقاح فايزر بيونتيك وفقاً لمركز السيطرة على الأمراض، وابتداءً من حزيران 2021، فعالاً بنسبة 95 بالمئة ضد درجة مرض خطيرة من الكورونا تستوجب الإقامة في المستشفى، وكان لقاح موديرنا فعالاً بنسبة 94 بالمئة. كان هناك الكثير من الشكاوى والمخاوف والجدالات وردود الأفعال المبالغ فيها بشأن لقاحات كورونا، ولكنني لم أرَ أحداً يشتكي عن الاختلاف المتمثل بـــ 1 بالمئة في الفعالية بين اللقاحين. لقد تلقيت لقاح موديرنا، وما أزعجني أنه كان عليّ الانتظار أربعة أسابيع للحصول على جرعتي الثانية بدلاً من ثلاثة أسابيع فيما لو تلقيت لقاح فايزر (أتتذكر كم أنا

غير صبورة؟) إلا أن اختلاف الفعالية لم يزعجني على الإطلاق. لنفترض أن الحكومة قررت أن لقاح موديرنا سيكون مجانياً ولكن لقاح فايزر سيكون بمئة دولار بسبب الاختلاف في الفعالية، فإن قلة قليلة من الناس ستدفع مقابل هذا الفرق المتمثل بنسبة 1 بالمئة.

مع ذلك، فإن كان لقاح فايزر بيونتيك فعالاً بنسبة 100 بالمئة ولقاح موديرنا بنسبة 99 بالمئة، فقد تكون القصة مختلفة. كنا سنتحدث عن نسبة تضمن مئة في المئة لعدم الإصابة بكورونا مقابل فرصة ما بالإصابة به، وقد يبدأ الناس بدفع أكثر من مئة دولار لتلقي لقاح فايزر بيونتيك. هذا هو تأثير اليقين.

يوجد احتمال أن تفضيلنا لليقين (الحصول عليه الآن) على عدم اليقين (الحصول عليه في المستقبل) متى ما كنا في وجه خيار يتضمن إرضاءً متأخراً، سيكون عاملاً مؤثراً، وإنه ليس من السهل التغلب على فرط الحساسية هذه. لقد علمت مفارقة الآيس وتأثير اليقين لثلاثين سنة، ولكن تأثير اليقين سيظهر في اتخاذ قراري إن عُرضت هذه المقامرات عليّ. يتجنب معظم الناس المخاطر، لذا إن لم يكن بإمكاننا أن نخاطر أو ننتظر لمكسب أكبر في المستقبل بسبب قلقنا أو خوفنا من عدم اليقين، فإن أحد الحلول الواضحة سيكون تعزيز ثقتنا في المستقبل.

توضح إحدى الدراسات بشكل ملموس كيف يمكن تحقيق ذلك. قُسم المشاركون إلى مجموعتين، وطُلب من إحداها أن يصف فيها أفرادها حالة افتقروا فيها إلى القوة، على سبيل المثال، وقت ما جعلهم مديرهم فيه يعملون في نهاية الأسبوع، أو اضطروا إلى الانسحاب من مسابقة كانوا قد تدرّبوا لها بسبب التواء في الكاحل. بينما طُلب من مجموعة المشاركين الأخرى وصف حالة امتلكوا فيها القوة. قد تكتب إحدى المشاركات عما كان عليه الأمر عندما كانت قائدة فريق جامعي، تمتلك القوة لتحديد خطط التدريب وما يأكله الجميع في مواعيد عشاء الفريق، وقد يتذكر آخر العمل كمدير في متجر، حين امتلك القوة لإسناد مهام للموظفين. وجدت الدراسة أن أولئك الذين كتبوا عن مواقف تمتعوا فيها بالسلطة كانوا أكثر استعداداً لانتظار مكافآت أفضل من أولئك الذين تخيلوا مواقف افتقروا فيها إليها.

زرع الوباء فينا جميعاً مخاوفاً وشكوكاً بشأن المستقبل، وما زلنا نشعر بنقص السيطرة، ولكن حتى عندما لا نتعامل مع كارثة ملحمية، لا يزال بإمكاننا الشعور بالعجز وفقدان الأمل في بعض الأوقات، وقد يكون تذكير أنفسنا بالأوقات التي امتلكنا فيها القوة لإحداث فرق في حياتنا

الخاصة أو حيوات الآخرين مفيداً لاستعادة إيماننا بالمستقبل، كما أن هذا بإمكانه أن يساعدنا في اتخاذ خيارات أفضل، خيارات مبنية على الحقائق عوضاً عن المخاوف.

البعد النفسي

قد يبدو تفسير آخر لسبب حسمنا قيم حدوث الأشياء المستقبلية واضحاً: وهو أن المستقبل –وببساطة– يبدو بعيداً، ويقترح لنا بسبب هذا الوضوح حلاً غير مناسب أبداً.

دعونا نستخدم البعد المكاني كقياس للاختلاف الزمني، فعندما يندلع حريق في مجمعك السكني، حتى وإن لم يكن هناك خطر من انتشاره إلى منزلك، فإن هذا الأمر صادم. ولكن إن كان هناك حريق في مدينة أخرى، فقد لا تقرأ عنه في الأخبار حتى. إليك مثال أكثر تفاؤلاً، إن فاز أحد ارتدت معه المدرسة الثانوية بجائزة الأوسكار، ستحتفل وتشعر بالفخر، مع أنه لم يكن لك علاقة بذلك، ولكن إن ذهبت جائزة الأوسكار نفسها لشخص في بلد آخر، فلن تهتم إلا إذا كنتَ معجباً بهذا المؤدي. نشعر بنقص مماثل بالاهتمام بشأن المستقبل، وكنتيجة لذلك نحسم مكافآت أو آلام مستقبلية.

دُعيت مرة لإلقاء محاضرة في جامعة كامبريدج في المملكة المتحدة، كان الحدث عبارة عن مؤتمر صغير مُجدول بعد ستة أشهر، وكان عليّ أن أجري عملية جراحية صغيرة قبل موعد المؤتمر بشهر، إلا أن طبيبي أخبرني أن أغلبية الخاضعين لهذه العملية قادرون على السفر في ظرف شهر. ظننت أنني سأكون مثل الأغلبية، وحتى إن لم أكن كذلك، فلن يكون الألم شديداً للغاية، لذا وافقت بسعادة على الدعوة. بدا كل شيء –من ضمنه الألم المحتمل الذي قد أختبره بعد خمسة أشهر– مشوشاً وضبابياً، ثم أدركت بعد إجراء العملية مباشرة أنه سيتعين عليّ تحضير خطابي خلال فترة نقاهتي وأنا ما أزال أتألم. كنت قد أهملت التفكير في جميع التفاصيل حين قبلت الدعوة قبل ستة أشهر. كان عليّ أن أعرف: فقد أخذت عبرة من دعوة المتحدثين صعبي المنال قبل الموعد بفترة عند تخطيطي للمؤتمر، لأنني أعرف أنه ستزداد فرصة التزامهم بالحضور كلما كان الموعد أبعد، وها أنا قد انطلت عليّ الحيلة نفسها.

إن الحسم الزمني هو السبب في الإفراط بالتزاماتنا، فنحن نستهين بالثمن المحتمل، والألم، والجهد، والوقت الذي ستطلبه التزاماتنا حين توجد في الزمن البعيد، ولا نحسم عن أنفسنا أنواع الألم المختلفة حين تكون في فترة بعيدة فقط، بل نفعل الأمر ذاته مع الجوائز. لنستعن بمثال التغير

المناخي مجدداً، فقد كشفت إحدى الدراسات تفضيل الناس الحصول على واحد وعشرين يوماً من جودة الهواء المحسنة الآن على خمس وثلاثين يوماً من جودة الهواء المحسنة بعد سنة، فمن السهل تخيّل كم يمكن لأنفسنا الآن الاستمتاع بالهواء النقي، ولكن تخيّل من سنكون في المستقبل وكم سيعني الهواء النقي لنا حينها أمر صعب.

هل يوجد أي شيء يمكننا فعله لتجنب مخاطر البعد النفسي؟ من الطرق التي أبدت فعاليتها هي التفكير في تفاصيل المستقبل بأكبر قدر ممكن لنتمكن من جعل المستقبل يبدو أكثر واقعية، وهناك طرق جديدة رائعة يمكنها مساعدتنا في فعل ذلك.

استخدم الباحثون في إحدى الدراسات واقعاً افتراضياً مؤثراً لمساعدة الشباب في التحضير لمستقبلهم المادي. أولاً، أُنشِأت صور رقمية للطلاب الجامعيين المشاركين في التجربة التي ابتكرناها، ثم عُدل على بعض منها بحيث تبدو أقرب لعمر التقاعد. وُجد أن الطلاب الذين ازدادت أعمار صورهم الرقمية أكثر عرضة بمقدار الضعف لتخصيص ألف دولار افتراضي طارئ لتقاعدهم من أولئك الذين لم يروا سوى صورهم الرقمية بالعمر نفسه.

لا يمتلك كثيرون منا إمكانية الوصول إلى معدات واقع افتراضي متطورة، ولكن يمكن لمجرد تخيل أحداث مستقبلية إيجابية أن يساعد. قُدم للمشاركين في إحدى التجارب حالات اختيار مؤجل نموذجية، حيث قدمت مكافأة صغيرة فورية –لنقل عشرين يورو الآن– مقابل مكافأة أكبر في تاريخ متأخر أكثر –لنقل ثلاث وخمسين يورو بعد خمس وأربعين يوماً– ولكن طلب منهم قبل ذلك أن يحسموا خياراتهم. وُجه المشاركون بدايةً لوضع قائمة بالأحداث التي خططوا لحدوثها على مدار السبعة أشهر القادمة. قد تقول أودري على سبيل المثال إنها خططت لأخذ إجازة في روما بعد خمس وأربعين يوماً.

ثم أعطوا الخيار بين جائزتين، وكان الخيار المؤجل مرتبطاً بتلك الحادثة، لذا أُبلغت أودري بأنها يمكن أن تحصل على عشرين يورو الآن، أو ثلاثاً وخمسين يورو بعد أربعة وخمسين يوماً مع كتابة العطلة في روما تحت الخيار الثاني، حيث إن تذكير الأشخاص بالأحداث المستقبلية المخططة يقلل بشكل ملحوظ من الحسم غير العقلاني للمكافآت المستقبلية ويشجعهم على اختيار الرضى المتأخر.

أصبح هذا النوع من التقنية محورياً في تطوير الأساليب لمساعدة الناس على تقليل استهلاكهم للتبغ والكحول والسعرات الحرارية. شاركت نساء ذوات وزن زائد في إحدى التجارب بجلسات اختبار في وقت بعد الظهر، وكانت قد جدولت تلك الجلسات لتجري بعد وقت الغداء بكثير، أي في فترة يشعرن فيها بالجوع. أولاً، تم تحضيرهن من خلال عرض أفكار عن أنواع من الطعام تجدها الأغلبية مريحة، مثل كرات اللحم، والبطاطا المقلية، والبسكويت، والصلصات لتحفيز تناول الطعام بشكل مفرط، ثم منحن وصولاً غير محدود لتلك الأطعمة لمدة خمس عشرة دقيقة، قبل أن يُطلب منهن تقييم درجة لذتهم. استمعت نصف النساء –اللواتي اخترن بشكل عشوائي– خلال اختبار التذوق إلى تسجيل صوتي لتأملاتهن عن أشياء جيدة يمكن أن تحصل في المستقبل، في حين استمع النصف الثاني إلى تسجيل لأصواتهن ولكن كان الأمر يتعلق بمدونة رحلة حديثة لكاتبة ما لا تتعلق أبداً بمستقبلهن، قبل أن يقاس مدخول السعرات الحرارية لكل مشاركة بعد انقضاء الخمس عشرة دقيقة المخصصة لتناول الطعام، ووجد أن النساء اللواتي كن يفكرن بمستقبلهن استهلكوا قرابة 800 سعرة حرارية في المتوسط، مقابل 1100 سعرة حرارية لبقية النساء.

أن تثابر أو لا تثابر

بدأت هذا الفصل بالشرح عن سبب إمكانية كون نزعة الناس لحسم المكافآت المستقبلية غير عقلانية، وناقشت عوامل عدة تساهم في الأمر حتى نحاول تجاوزها، ولكن قبل الختام، أريد أن أضيف تحذيراً مهماً، ربما بدا خلال هذا النقاش كما لو أن مقاومة المكافآت الآنية والتضحية من أجل المستقبل هو شيء جيد بشكل قاطع. إن فكرة استطاعة الجميع تغيير أنفسهم للأفضل، وأن العمل الجاد والمثابرة أهم من الموهبة الفطرية هي عنصر أساسي في علم النفس الشائع هذه الأيام، وهناك عدد من الكتب الأكثر مبيعاً تتحدث عن مشاهير حققوا أشياء عظيمة –على الرغم من عدم إظهار مواهب كبيرة في بدايات مسيراتهم – بسبب امتلاكهم لشخصيات قوية ومثابرة في وجه الصعاب. تهدف العديد من البرامج ومن بينها ما هو ممول من الحكومة إلى بناء الشخصية وتحسين السيطرة على النفس للتقليل من تعاطي المخدرات والكحول والجرائم، وأنا أحيي هذه الجهود.

لكنني أخشى في الوقت نفسه أنه وإن تفاقم الأمر فإن التشديد على السيطرة على النفس من جانب واحد يمكن أن يأتي بنتائج عكسية. هناك قصص نادرة عن أشخاص ناجحين يبقون ضمن مسارهم في السراء والضراء، وهي دائماً ما تكون ملهمة، ولكن أخذ هذه الحالات فقط بعين الاعتبار

هو مثال ممتاز على التحيز المؤكد كما شُرح في الفصل الثاني، فهناك أيضاً العديد من الأمثلة السلبية لأناس ثابروا لسنوات وسنوات دون جدوى، لذلك يبدو لي أنه يجب علينا تعديل ثقافتنا حول «المحرك الصغير الذي يستطيع»، وقد قادتني ملاحظتان إلى إثارة هذه النقطة.

تعبر الأولى عن وجود وباء من القلق بين المراهقين والشباب، ووفقاً للمعهد الوطني للصحة العقلية، فقد عانى ثلث المراهقين تقريباً من اضطرابات القلق مرة واحدة على الأقل في حياتهم. ليس القلق شائعاً فحسب، بل متزايد أيضاً: حيث ارتفعت نسبة القلق بين الذين تتراوح أعمارهم بين الثامنة عشرة والخامسة والعشرين من 8 بالمئة في العام 2008 إلى 15 بالمئة في العام 2018 (هذا قبل الوباء حتى). أستطيع أن أشعر شخصياً بهذه الزيادة. يختبر كثير من الطلاب الأذكياء حالة الفومو (وهو الخوف من التفويت) وهي ليست من حيث الأشياء الممتعة بل الخطوات الحاسمة في سباقهم اللامتناهي لتحقيق الإنجازات. لم أكن أختلف عنهم، فقد بدأت هذا الفصل بقصة دفعي لنفسي من أجل حيازة شهادة دكتوراه في سن الخامسة والعشرين.

لكن هناك تتمة لقصتي، فقد أخذت المال الذي كنت قد ادخرته من عملي الجديد بعد الدكتوراه، وذهبت إلى باريس للمرة الأولى بعد مدة قصيرة من استلامي للشهادة، ورغم اضطراري للبقاء في غرفة صغيرة بحجم الخزانة في نزل للشباب، إلا أن كل شيء كان جميلاً لدرجة صادمة. لقد اكتشفت حلوى الكريب وحساء البصل، وتعلمت أنه لا بأس بإضافة الزبدة مثل شريحة سميكة من الجبن إلى شطيرة الجامبون على الرغيف الفرنسي، ولكن الصدمة الثقافية الأكبر بالنسبة إليّ كانت رؤية العديد من الناس يأخذون استراحات غداء مترفة، تمتد لساعتين، ويشربون فيها النبيذ أيضاً في أيام الأسبوع، فقد كنت أعتقد أن الغداء كان عائقاً في وجه الإنتاج، أو شيئاً لتبتلعه في عشر دقائق وأنت حدق إلى شاشة الحاسوب أو تقرأ مقالاً.

في وقت لاحق، خطرت لي فكرة أثناء تجوالي في أرجاء المتاحف في باريس، وتأملي للوحات صورت العادات الغريبة للناس الذين عاشوا منذ قرنين أو أكثر. اعتقد الناس في اللوحات التي كنت أنظر إليها أن الطلاق يجب أن يكون غير قانوني، وأنه لا غنى عن مشد الخصر في أزياء النساء الراقية. ما هو الذي نعتبره أمراً مسلماً به الآن، وستعتقد الأجيال المستقبلية أنه ليس خاطئاً فحسب بل سخيفاً؟

كنت أفكر –بعد استلامي مباشرة لشهادة الدكتوراه– إن كان الأمر يستحق كل هذه المثابرة والتضحيات والرضى المؤجل، واستنتجت أثناء رحلتي إلى المتحف أن استعدادنا للعيش من أجل العمل قد يكون شيئاً يُضحك الناس علينا في المستقبل. لم أنشأنا مجتمعاً لا يجبر معظم الناس على العمل من أجل العيش فقط بل يجعل حتى أصحاب الامتيازات يشعرون أن عليهم العمل بجد كبير طوال الوقت؟ لقد أنشأنا أسطورة تعتبر الحاجة للوصول إلى قمة الجبل مقياساً لقيمة الإنسان، ولكن عندما نصل إلى هناك، فهناك دائماً جبل آخر، وآخر بعده، فيعيش معظمنا كل حياتهم إما يكافحون للبقاء على أرض متينة أو يتسلقون جبلاً بعد جبل.

في الواقع، قد لا يستغرق الأمر مئتي عاماً لملاحظة سخافة هذا التركيز المفرط على العمل، حيث يبدو أن العديد من الدول الأوروبية قد بدأت بفهمه بالفعل. تتربع دول الشمال مثل الدنمارك، والنرويج، وفنلندا في القمة من حيث السعادة، وأحد أسباب ذلك هو توفر التعليم والطبابة المجانيين، الأمر الذي يسمح بتوازن أفضل بين العمل والحياة.

لا يحول التحكم المفرط في النفس دون صحتنا العقلية وسعادتنا فحسب، بل ينال من صحتنا الجسدية أيضاً، خاصة بين أولئك الأقل حظاً في حالتهم الاقتصادية والاجتماعية. تابع الباحثون في إحدى الدراسات مجموعة من المراهقين الأمريكيين من أصل إفريقي ذوي الحالة الاقتصادية والاجتماعية السيئة في منطقة ريف جورجيا لعدة أعوام، ثم قاسوا درجة التحكم في النفس عندهم. (لأن النتائج التي على وشك أن أشرحها غير بديهية نوعاً ما للقراء المرتابين، وتستحق توضيح القليل من التفاصيل حول كيفية الوصول إليها: قُيمت مستويات التحكم بالنفس من قبل مقدمي الرعاية وأيضاً التقارير الذاتية التي أجاب فيها المراهقون عن درجة موافقتهم لجملة ما مثل «أتابع عادةً تقدمي تجاه أهدافي» و«إن رغبت في التغيير، فأنا واثق من أنه بإمكاني فعله»). اختلف المراهقون بدرجة التحكم بالنفس لديهم كما يمكن للشخص أن يتخيل بسهولة، ووجد الباحثون أن أولئك الذين أبدوا تحكماً أفضل بالنفس في الأعمار بين السابعة عشرة وحتى التاسعة عشرة عاماً، أظهروا معدلات أخفض من تعاطي المخدرات والسلوك العدواني في عمر الثانية والعشرين، إذاً كانت نتائج الفوائد النموذجية للتحكم بالنفس هي ذاتها التي توقعناها، ولكن تشير الدراسة أيضاً إلى اكتشاف مفاجئ، حيث إنه وبازدياد درجة التحكم بالنفس لدى الأفراد في فترة المراهقة، تزداد علامات شيخوخة الخلايا المناعية لدى الشباب البالغين، واكتشفت دراسة أخرى النمط المتشابه المدهش: أظهر الأطفال ذوي الحالة الاقتصادية والاجتماعية المنخفضة مخاطر قلبية وأيضية أعظم (كما

اتضح من السمنة، وضغط الدم، وهرمونات الشدة)، على الرغم من امتلاكهم لمعدلات أقل من خرق القانون وتعاطي المخدرات.

ما الذي يحدث؟ حين يبدأ هؤلاء المراهقون ذوي الحظ الأقل ولكن ضبط النفس الأعلى بتحسين أدائهم في المدرسة والحياة، يرغبون بالحفاظ على ذلك المستوى أو حتى تحسينه، ولكنهم يواجهون دوماً التحديات والمصاعب بسبب بيئاتهم المحرومة، ومع ذلك يحاربون تلك التحديات بسبب امتلاكهم لمستوى عالٍ من التنظيم الذاتي بدلاً من الاستسلام، حيث يشبه الأمر كون الشخص في معركة غير منتهية لسنوات، فتكون هرمونات الشدة مفعلة على الدوام مما يضر في النهاية صحتهم الجسدية.

لا يبدو أن التأثيرات الضارة لفرط التحكم في النفس محصورة بين الأطفال الأقل حظاً فقط، فقد وظف بعض الطلاب الجامعيين الذين لم يكن وضعهم سيئاً بالتحديد للمشاركة في تجارب نفسية مقابل تأمين فصل دراسي جزئي لهم، وقيست رغبتهم الموجودة سابقاً لامتلاك التحكم بالنفس من خلال سؤالهم عن درجة موافقتهم لعبارات مثل «أرغب في التحكم في مشاعري» و«أتمنى لو امتلكت قدرة أفضل لتغيير العادات غير المرغوبة».

ثم طُلب من جميع المشاركين العمل على مهمة نسخ. كانت المهمة بسيطة جداً بالنسبة إلى بعضهم، فقد كانت عبارة فقط عن استخدام لوحة المفاتيح لنسخ مقال ما بلغتهم الأصلية، وهي العبرية. أما بالنسبة إلى الآخرين، فقد كانت المهمة مقيتة، حيث كان عليهم نسخ مقال بلغة أجنبية، وهي الإنكليزية، باستخدام يدهم غير المهيمنة فقط، وتجاوز الحرف «ي»، وعدم استخدام مفتاح المسافة، بحيث تنسخ جملة مثل «إن كان المكتب المزدحم دليلاً على الدماغ المزدحم، فعلى ماذا يدل المكتب الفارغ؟» (ألبرت أينشتاين) لتصبح بالشكل التالي «إن كان المكتب المزدحم دللاً على الدماغ المزدحم فعلى ماذا دل المكتب الفارغ؟» (واو، كان من الصعب كتابة ذلك حتى باستخدام كلتا يداي وباللغة التي استخدمها كل يوم».

قد نفكر الآن أن أولئك الذين يقدرون بشدة التحكم في النفس سيقومون بأداء أفضل في هذين الاختبارين معاً، أليس كذلك؟ لا، أظهرت الرغبة القوية للتحكم بالنفس بعض الفوائد خلال المهام البسيطة، ولكن حدث العكس مع المهام الأصعب، فقد كان أداء ذوي الرغبة الكبيرة بالتحكم بالنفس أسوأ من ذوي الرغبة المنخفضة.

لم حدث ذلك؟ لأن المهمة الصعبة تتطلب درجة شديدة من التحكم بالنفس، وسيلاحظ بسرعة عندها الأشخاص ذوي الرغبة الكبيرة بضبط النفس الفجوة بين طموحهم (بأن يكونوا مثاليين!) وأدائهم الحقيقي، فيشعرون بفقدان الشجاعة حين يبدو هدفهم بعيد المنال، وكنتيجة لذلك، يبذلون مجهوداً أقل وينتهي بهم الأمر بنتائج أسوأ مما كان بمقدورهم فعله.

أتساءل إن كان أمراً كهذا قد يفسّر بشكل جزئي على الأقل المستويات المرتفعة من التوتر الموجودة بين الشباب. يشعر أولئك الموجودون في بيئات غير ميسورة أن عليهم القيام بما هو أفضل بكثير من الطريقة التي بدأوا فيها، أما الموجودون في بيئات أوفر حظاً فهم محاطون بطلاب ممتازين، ومعرضون دوماً لمنشورات مواقع التواصل الاجتماعي التي يروج بها الآخرون لأفضل مواهبهم وإنجازاتهم، ويذكرونهم على الدوام بمستوى الطموح الذي «يجب» عليهم الوصول إليه. يمكن للفارق الذي يشعرون به بين أنفسهم الحقيقية والمثالية أن تجعل هؤلاء الطلاب المنظمين ذاتياً يقسون على أنفسهم بشكل زائد، ويخلق التوتر والشعور بالهزيمة.

ليس من السهل معرفة متى تثابر ومتى تتوقف، ولذلك أذكر نفسي كل يوم بأن تستمتع بالقيام بعمل ما دون القفز إلى النتائج. أستمع إلى مدربة اليوغا عندما تقول «تنفسوا» حين أكون أحاول القيام بوضعية الجمل، وقد ركعت واضعة فخذي على الأرض بشكل عامودي، وحانية عمودي الفقري إلى الخلف بحيث يصبح صدري مواجهاً للسقف، في حين تحاول يداي الإمساك بكعبي قدمي اللذان يبدوان بعيدين جداً. تقول مدربتي إنه يجب على التنفس أن يكون دليلك للمدى الذي بإمكانك فيه أن تدفع بنفسك: إن لم يكن باستطاعتك أن تتنفس بسهولة، لا تفعله. أقسم بتلك النصيحة، التي لا بد أنها قد منعت الأذى في مناسبات عديدة، كنت أنا –مهووسة التحكم– لألحقه بنفسي بسهولة. قد لا أتمكن أبداً من تحقيق وضعية الجمل، لكن يمكنني لوم ذراعي القصيرتين، وما زلت أستمتع بشعور استيقاظ عمودي الفقري وتدفق الدم في رأسي وأنا أحافظ على تنفسي.

إن كان الهدف يستحق التحقيق، فحتى الألم الذي يصاحب العمل يكون شعوره جيداً– تماماً كشعور الألم بعد تمرين شاق، أو تناول طعام حار، أو شرب مياه غازية متجمدة. لكن إن كنت تشعر بأنك تؤذي نفسك للوصول إلى مبتغاك، وأن الشيء الوحيد الذي تستمتع فيه هو النتيجة النهائية وليس الرحلة، فقد حان الوقت غالباً لإعادة النظر ليس فقط بأولوياتك، بل بطريقة تفكيرك فيها.

الخاتمة

لِمَ يرغب الأشخاص بأن يصبحوا أفضل في التفكير؟ إحدى الإجابات الصريحة التي سمعتها عدة مرات تقول شيئاً مثل: «لأنني أرغب بتعلم كيف أتفوق بالتفكير على أي شخص في الغرفة». قد يساعدك فهم النفور من الخسارة على سبيل المثال على إنشاء استراتيجيات استثمارية أو تجارية مبنية على مخاوف الآخرين، حيث يمكن لتعلم أن الأشخاص يختلقون العديد من التفسيرات المختلقة لشرح النتيجة ذاتها وفقاً للترتيب الذي قُدمت إليهم فيه هذه النتيجة أن يكون مفيداً إن كان هدفك هو التلاعب بآراء الآخرين. أتمنى أنك لن تستخدم هذا الكتاب بهذه الطريقة.

تساءلت لمدة طويلة عن كيفية استطاعة علم النفس المعرفي أن يجعل العالم مكاناً أفضل، فالتفوق أو الخسارة أمام الآخرين ليس الطريقة المثلى لخلق عالم كهذا، لذا لنعد ونرَ كيف يمكن لفهم الأخطاء في التفكير أن يجعل من العالم مكاناً أفضل، مكاناً أؤمن أنه أكثر عدلاً، وحتى يتحقق ذلك، لا بد من امتلاكنا المزيد من الفكر غير المتحيز.

في البدء، يجب على كل منا أن يكون عادلاً تجاه نفسه، فلا يجب أن تكون ثقتنا بنفسنا منخفضة، الأمر الذي يمكن أن يحدث حين نبحث بانتقائية عن أسباب لترسيخ انعدام ثقتنا (الفصل الثاني)، أو أن نستهلك كل طاقتنا الإبداعية لإيجاد أسوأ تفسير محتمل لسوء حظنا (الفصل السادس)، ومن غير العادل أيضاً بالنسبة إلى أنفسنا أن نكون مفرطي الثقة في النفس، ومتجاهلين لحدودنا، ونضع أنفسنا في مواقف لا يمكننا التعامل معها (الفصل الأول). يجب أن يكون القرار الذي نتخذه لأنفسنا محايداً قدر الإمكان، ومعتمداً على المبادئ الإحصائية ونظريات الاحتمالات، لأنها تقدم أكثر التوقعات دقة (الفصل الرابع). تسمح لنا معرفة كيفية وقوعنا ضحية للحالات الفردية، والتلفيق، والنفور من الخسارة بالتفوق على من يحاولون التفوق علينا من خلال استغلال هذه التقنيات (الفصل

الخامس). لن نكون عادلين تجاه أنفسنا، إن لم نكن نأخذ مستقبلنا بعين الاعتبار، ولكن من غير العدل أيضاً أن نضحي بحاضرنا من أجل المستقبل (الفصل الثامن).

ويجب علينا أن نكون أكثر عدلاً تجاه الآخرين، ويعد التفكير الأفضل أكثر عدلاً لأنه أقل تحيزاً. إن كنت ترغب في الادعاء بأن مجموعة من الأِشخاص مميزون فقط لأنهم بارعون في شيء ما، فلا يكفي أبداً إظهار براعتهم في ذلك الشيء، لأنه بإمكان مجموعة أخرى أن تمتلك البراعة نفسها أو ربما تكون أفضل حتى، لذا يعد توفير فرص متساوية للجميع الطريقة الصحيحة الوحيدة لاختبار نظرية كهذه (الفصل الثاني). يمكننا تقييم الائتمان، إضافة إلى اللوم بعدل أكبر، حالما ندرك وجود أسباب ممكنة متعددة لحدث ما (الفصل الثالث)، وإن الطريق لمجتمع أكثر تكافؤ سيكون أكثر مباشرةً حين نسأل الأشخاص عن حاجاتهم ورغباتهم، بدلاً من افتراض أننا نعرفها بالفعل (الفصل السابع). يمكننا أن نكون أكثر صبراً مع الناس –وبالأخص ممن لم يقرؤوا هذا الكتاب– حين يكون بمقدورنا التنبؤ بمواطن الضعف لديهم مثل مغالطة التخطيط الواسعة الانتشار (الفصل الأول)، وامتلاك خطة بديلة.

يستغرق الأمر وقتاً للبدء بطرق تفكير جديدة، ولا يمكننا بالتأكيد إصلاح كل شيء، ولن نفعل، ولكن في الوقت ذاته لن يضر قضاء المزيد من الوقت –بشكل فردي وجماعي– في التكلم عن أحوالنا، ومشاركة أفكارنا مع بعضنا.